

"ريان هوليداي هو أحد أفضل مفكري جيله، وهذا الكتاب هو أفضل ما قدم حتى الآن".
ستيفن برنسفيلد، مؤلف كتاب "The War of Art"

أكثر الكتب
مبيعاً

الغزور هو العدو

ريان هوليداي

مؤلف كتاب العقبات طريق النجاح
للتصدر لقوائم المبيعات



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore...
...بنت الحرة مملكة...

الغرور
هو العدو

الغرور

هو العدو

ريان هوليدي



للتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

تحديد مسؤولية / إخلاء مسؤولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والنتيجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة للكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسؤولية ونخلي مسؤوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته للفرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسؤولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٨

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2018. All rights reserved.

لا يجوز إعادة إنتاج أو تخزين هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام لتخزين المعلومات أو استرجاعها أو نقله بأية وسيلة إلكترونية أو آلية أو من خلال التصوير أو التسجيل أو بأية وسيلة أخرى .

إن المسح الضوئي أو التحميل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الإنترنت أو أية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو عمل غير قانوني. رجاء شراء النسخ الإلكترونية المعتمدة فقط لهذا العمل، وعدم المشاركة في قرصنة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف سواء بوسيلة إلكترونية أو بأية وسيلة أخرى أو التشجيع على ذلك. ونحن نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

رجاء عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك. نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

Copyright © 2016 by Ryan Holiday

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with **Portfolio/Penguin**, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

EGO IS THE ENEMY

RYAN HOLIDAY



"ريان هوليداي هو أحد أفضل مفكري جيله، وهذا الكتاب هو أفضل ما قدم حتى الآن".

— ستيفن بريسفيلد، مؤلف كتاب *The War of Art*

"لقد قال الكوميديان بيل هيكس إن العالم مدنس بالغرور المحموم. وفي هذا الكتاب، يكتب ريان لنا جميعاً وصفة علاجية: التواضع. هذا الكتاب مليء بقصص واقتباسات ستساعدك على تغيير سلوكك للأفضل. وسواء كنت تخطو خطوتك الأولى أو تعيد الكرة من جديد، ستجد هنا ما يفيدك".

— أوستن كليون، مؤلف كتاب *Steal Like an Artist*

"هذا كتاب أود أن يقرأه كل لاعب رياضي وقائد طموح ورائد أعمال ومفكر وقائم بأعمال؛ فريان هوليداي هو واحد من أكثر الكتاب الشباب الواعدين في جيله".

— جورج ريفيلينج، مدرب كرة سلة كُرم بوضع اسمه بقاعة المشاهير، ومدير

معسكرات إنترناشيونال باسكتبول التابعة لشركة نايكي

"أرى ذلك التكبر السام الناجم عن الغرور كل يوم، ويدهشني دائماً كيف يدمر هذا الغرور مساعي إبداعية واعدة كثيرة. اقرأ هذا الكتاب قبل أن يدمرك أو يدمر المشروعات والأشخاص الذين تحبهم. وتدبره بنفس درجة اهتمامك بتنفيذ نظام تمارين ملائم وتناول الطعام بطريقة صحيحة. إن الرؤية المتعمقة لريان لا تقدر بثمن".

— مارك إيكو، مؤسس شركة إيكو أنليمتيد، ومجلة كومبليكس

"ليس لديّ الكثير من القواعد التي أتبعها في الحياة، لكن هناك قاعدة لا أكرها أبداً: إذا كتب ريان هوليدي كتاباً، فإنني أقرؤه بمجرد أن أحصل عليه".

— بريان كوبلمان، سيناريست ومخرج هذه الأفلام *Rounders, Ocean's Thirteen, Billions*

"في كتابه الجديد، يهاجم ريان هوليدي أكبر عقبة تقف أمام التفوق والنجاح الحقيقي في الحياة، وهي غرورنا النهم. وبطريقة ملهمة وعملية في الوقت ذاته، يعلمنا كيف نتحكم في هذا الوحش الكامن بداخلنا ونروضه كي يتسنى لنا التركيز على الأشياء المهمة بحق والتي تعني تقديم أفضل عمل ممكن".

— روبرت جرين، مؤلف كتاب *Mastery*

"عادة ما يقال لنا إنه من أجل تحقيق النجاح، نحن بحاجة إلى الثقة. بطريقة صريحة ومختلفة، يتحدى ريان هوليدي ذلك الافتراض، ملقياً الضوء على كيفية اكتسابنا للثقة من خلال السعي نحو شيء أكبر من نجاحنا".

— آدم جرانت، مؤلف كتابي *الأخذ والعطاء* و *Originals*

"مرة أخرى يثير ريان هوليدي الجدل من أجل القراء الراغبين في تحدي أنفسهم ومواجهة الأسئلة الصعبة لعصرنا. وبهذا الكتاب سيجد كل قارئ الحقائق وثيقة الصلة بحياة كل منا. قد يكون الغرور عدواً إذا لم نكن مسلحين بالرؤى التحذيرية من التاريخ والوثائق

الأثرية والفلسفة. فكما قيل لأحد رجال الدين: "أمسك بالكتاب واقرأ لأن الإعراض عن القراءة يعني السماح للعدو بأن يُشعرك بالخضوع".

— د. درو بنكسي، مقدم برنامجي *Dr. Drew on Call, Loveline*

على قناة إتش إل إن

"في هذا العصر الذي يسعى فيه الجميع إلى الإشباع الفوري، أصبحت فكرة النجاح مشوهة - فالكثيرون يؤمنون بأن الطريق إلى أهدافهم عبارة عن خط مستقيم. كلاعبة محترفة سابقاً، يمكنني أن أقول لك إن الطريق ليس خطاً مستقيماً على الإطلاق، بل إنه يتكون في الحقيقة من تحولات وانعطافات ومرتفعات ومنخفضات. وهذا يتطلب منك أن تعكف على العمل. لقد أصاب ريان هوليداي كبد الحقيقة بهذا الكتاب، مذكراً إيانا بأن النجاح الحقيقي يكمن في الرحلة وعملية التعلم. أتمنى لو أنني كنت أمتلك هذا الكتاب الثمين كمرجع لي عندما كنت أمارس لعبة كرة القدم".

— لوري ليندسي، لاعبة سابقة بالفريق القومي النسائي لكرة القدم

في الولايات المتحدة

"لقد حصلت الفلسفة على سمعة سيئة، لكن ريان هوليداي يعيدها إلى مكانها الصحيح في حياتنا. وهذا الكتاب - الممتلئ بالقصص والإستراتيجيات والدروس التي لا تنسى - يناسب تماماً كل من يسعى للنجاح والإنجاز. وليس من المبالغة أن أقول إنك بعد أن تنهي قراءته، لن تفتح الحاسب المحمول وتجلس للعمل بالطريقة نفسها مرة أخرى".

— جيمي سوني، محرر إداري سابق بمدونة وموقع هافينجتون بوست، ومؤلف

كتاب *Rome's Last Citizen*

"أود أن أنتزع كل صفحة وأستخدمها كورق حائط لأذكر نفسي على نحو مستمر بالتواضع والعمل المطلوب لتحقيق النجاح بحق. ففي هوامش نسختي، كتبت هذه الرسالة نفسها مراراً وتكراراً - "قبل الحصول على الميدالية الذهبية". لقد أعادني هذا الكتاب الملهم إلى التواضع وأخلاقيات العمل التي قادت إلى فوزي في الأولمبياد — تشاندرا كراوفورد، الحائزة على ميدالية ذهبية في الأولمبياد

"يا له من كتاب قيم لمن هم في مراكز السلطة! لقد جعلني هذا الكتاب قاضياً أفضل".

— السيد فريدريك بلوك، قاضي دائرة بالولايات المتحدة،

ومؤلف كتاب *Disrobed*

الغزور

هو العدو

مؤلفات أخرى لريان هوليداي

*العقبات طريق النجاح: تحويل الانكسارات إلى انتصارات**

*Growth Hacker Marketing: A Primer on the Future of PR,
Marketing and Advertising*

.Trust Me, I'm Lying: Confessions of a Media Manipulator

* متوافر لدى مكتبة جرير

لا تعتقد أن من يحاول التخفيف عنك يعيش حياة بلا
متاعب وسط الكلمات البسيطة والهادئة التي تمنحك
شعورًا بالارتياح أحيانًا، بل إن حياته مليئة بالكثير من
الصعوبات والأحزان وقد تكون أكثر بؤسًا من حياتك.
فلولا ذلك، لما استطاع هذا الشخص أبدًا أن يجد تلك
الكلمات التي تشعرك بالراحة.

— راينر ماريا ريلكه

المحتويات

١	التمهيد المؤلف
١١	مقدمة
<hr/>	
الجزء ١ . الطموح	
<hr/>	
٣٦	كلام، كلام، كلام
٤٣	أن يكون لك شأن، أم أن تفعل شيئاً؟
٥١	أن تصبح تلميذاً
٦٠	لا تكن عاطفياً
٦٨	اتبع إستراتيجية لوحة الرسم
٧٧	تحلّ بضبط النفس
٨٥	انظر للصورة الكاملة
٩٣	خطر التكبر المبكر
١٠٠	عمل، عمل، عمل
<hr/>	
١٠٦	لكل شيء سيأتي لاحقاً، الفرور هو العدو ...
<hr/>	

الجزء ٢. النجاح

١٢٤	ابق دائماً تلميذاً
١٣٠	لا تسرد قصة لنفسك
١٣٨	ما الشيء المهم بالنسبة لك؟
١٤٥	الاستحقاق، والسيطرة، وجنون العظمة
١٥٢	إدارة نفسك
١٥٩	احترس من مرض الآن
١٦٦	تأمل عظمة العالم من حولك
١٧٢	حافظ على اتزانك
	الفرور هو العدو ...
١٧٩	لأغلب ما سيأتي لاحقاً

الجزء ٣. الفشل

٢٠٢	وقت مفيد أم وقت ضائع؟
٢٠٨	الجهد وحده كافٍ
٢١٥	لحظات القتال
٢٢٢	ضع حداً فاصلاً
٢٣٠	حافظ على سجل إنجازاتك
٢٣٦	أحب دائماً
	الفرور هو العدو ...
٢٤٥	لكل شيء سيأتي لاحقاً

٢٤٨	خاتمة
٢٥٧	ما الذي ينبغي عليك قراءته بعد ذلك؟
٢٥٩	قراءات مختارة
٢٦٤	شكر وتقدير

التمهيد المؤلف

هذا ليس كتابًا عني، لكن بما أنه كتاب عن الغرور، سأتناول السؤال الذي سأكون منافقًا إن لم أفكر فيه.

من أنا كي أؤلف هذا الكتاب؟

إن قصتي ليست لها أهمية كبيرة بالنسبة للدروس التالية في الكتاب، لكني أود سردها باختصار هنا في البداية من أجل هدف ما؛ فأنا تعاملت مع الغرور في كل مرحلة من مراحل على مدار حياتي القصيرة: الطموح، النجاح، الفشل. وهكذا دواليك.

عندما كنت في التاسعة عشرة من عمري، تركت الجامعة؛ لأنني شعرت بوجود بعض الفرص المذهلة التي ستغير مسار حياتي، فلقد تنافس المرشدون على جذب اهتمامي، وقاموا بإعدادي كتلميذ لهم. وقد تنبأ لي الجميع بمستقبل مشرق، وكانوا يعتبرونني الشاب الواعد. هكذا أتاني النجاح سريعًا.

بعد أن أصبحت أصغر مدير تنفيذي في وكالة بيفرلي هيلز لإدارة المواهب، أسهمت في التعاقد والعمل مع عدد من فرق الروك الشهيرة، وقدمت استشارات لكتب بيع منها ملايين النسخ، وأسست

التمهيد المؤلف

لونها الأدبي الخاص بها. عندما بلغت من العمر واحداً وعشرين عاماً، تم تعييني خبيراً إستراتيجياً لشركة أمريكان أباريل التي كانت حينئذ إحدى أجراً ماركات الموضة في العالم. وبعد وقت قصير أصبحت مدير التسويق بها.

وفي سن الخامسة والعشرين، نشرت أول كتاب لي - وهو كتاب حقق أعلى المبيعات على الفور وأثار أيضاً جدلاً واسماً - مع وضع صورة لوجهي بشكل بارز على الغلاف. وحصلت إحدى شركات التصوير على حقوق عمل برنامج تليفزيوني عن حياتي. وفي الأعوام القليلة التالية، تراكت العديد من زخارف النجاح: سلطة، برنامج عمل، دار نشر، موارد، أموال، بل وحتى القليل من سوء السمعة. وفي وقت لاحق، بنيت شركة ناجحة معتمداً على تلك الأصول، وعملت بهذه الشركة مع عملاء معروفين، وكانوا يدفعون مبالغ طائلة، وقمت بأعمال أهلتني فيما بعد للتحدث في المؤتمرات والفعاليات المبهرة.

ومع النجاح يأتي الإغراء بأن تحكي لشخص ما قصة رائعة، أن تجعل الأمور شائقة، أن تتغاضى عن ذكر ضربات الحظ، وتضيف أسطورة معينة إلى القصة. أنت تعرف تلك الرواية المثيرة عن الكفاح البطولي من أجل العظمة ومواجهة كل الصعوبات: النوم على الأرض، غضب الوالدين منك، المعاناة من أجل طموحك. إنه نوع من السرد القصصي حيث في النهاية تصبح موهبتك هي هويتك وتصبح إنجازاتك هي قيمتك.

لكن قصة مثل هذه لن تكون آمنة أو مفيدة على الإطلاق. ولقد أحجمت عن ذكر الكثير وأنا أحكي لك قصتي الآن، ومن الأشياء التي حذفها بشكل عام التوترات والإغراءات؛ فالإخفاقات الموجهة

التمهيد المؤلم

والأخطاء - جميع الأخطاء - لم يتم ذكرها من أجل التركيز على الأمور الرئيسية: فهناك أوقات لا أفضل الحديث عنها مثلاً: الهجوم الحاد العلني من شخص كنت أقدره، وهو الأمر الذي سحقتني في ذلك الوقت لدرجة أنه قد تم نقلي لاحقاً إلى غرفة الطوارئ؛ أو اليوم الذي فقدت فيه أعصابي ودخلت إلى مكتب مديري وأخبرته بأنني لا أستطيع إنجاز العمل وأنتي عائد إلى الكلية - وكنت أعني ذلك؛ فترة تحقيق أعلى المبيعات التي تنقضي سريعاً، وكم هي قصيرة (أسبوع واحد)؛ حفل توقيع الكتاب الذي لم يحضره سوى شخص واحد؛ الشركة التي أسستها دمرت نفسها واضطرت لإعادة بنائها. حدث ذلك مرتين. هذه هي فقط بعض اللحظات التي أحجمت عن ذكرها.

ولا تمثل هذه الصورة الشاملة إلا جزءاً صغيراً من حياة المرء، لكنها على الأقل تتناول الكثير من الأمور المهمة - على الأقل الأمور المهمة في هذا الكتاب: الطموح والإنجاز وأوقات المحن.

أنا شخص لا يؤمن بالتحول المفاجئ؛ إذ إنه لا توجد لحظة واحدة تغير الشخص، بل هناك لحظات كثيرة تعمل على تغييره. فخلال فترة امتدت حوالي ستة أشهر في عام ٢٠١٤، بدا أن تلك اللحظات حدثت جميعها تبعاً.

أولاً، كانت شركة أمريكان أباريل - حيث أنجزت الكثير من أفضل أعمالي - تترنح على حافة الإفلاس، ومدينة بمئات الملايين من الدولارات؛ فلم يبق من كيائها السابق سوى قشرته الخارجية. كما تم طرد مؤسسها - الذي كان محل إعجابي العميق منذ كنت شاباً - بشكل غير رسمي من قبل أعضاء مجلس إدارته الذين اختارهم بنفسه، لتصل به الحال أن ينام على الأريكة بمنزل أحد أصدقائه.

التمهيد للمؤلم

كما أن وكالة المواهب التي اكتسبت من خلالها مكانة مرموقة كانت في موضع مشابه؛ إذ كان يلاحقها قضائياً بلا هوادة عملاء تدين لهم الوكالة بمبالغ طائلة. وبدأ على أحد معلمي أنه ينهار في الوقت نفسه تقريباً، وانهارت معه علاقتي به.

فهؤلاء هم الأشخاص الذين أثروا في تشكيل حياتي، الأشخاص الذين كانوا محل احترامي وإعجابي وتدرت تحت قيادتهم. وكان استقرارهم - مادياً وعاطفياً ونفسياً - ليس شيئاً مسلماً به فحسب بالنسبة لي، بل كان أمراً مركزياً لوجودي وإحساسي بقيمتي. ورغم ذلك، كانوا ينهارون أمامي الواحد تلو الآخر.

كنت مستنفداً، أو هكذا شعرت. فكرة أن تغير رغبتك من كونك تريد طوال حياتك أن تكون مثل شخص ما لتجد نفسك لا تريد أبداً أن تكون مثله، تعتبر بمثابة صدمة قوية لا يمكن أن تستعد لها.

ولم أكن أنا نفسي معافى من لحظات الانهيار هذه، وعندما استطعت على الأقل تحمل الموقف، بدأت مشكلات كنت قد تجاهلتها في حياتي في الظهور.

على الرغم من نجاحاتي، فإنني وجدت نفسي مرة أخرى في المدينة التي بدأت منها، مجهداً ومثقلًا بالعمل، بعد أن تخلت عن الكثير من الحرية التي عملت جاهداً للحصول عليها، كان ذلك لأنني لم أستطع أن أرفض المال والإثارة الناجمة عن أزمة مفيدة؛ فقد كان جرحي غائراً لدرجة أن أقل إزعاج أ تعرض له يدخلني في نوبة غضب جامحة لا تخفف عني شيئاً. وأصبح عملي عبئاً بعدما كان في السابق أمراً يسيراً. وانهار إيماني بنفسي وبالأخرين، كما انهارت جودة حياتي.

التمهيد المؤلم

أتذكر وصولي المنزل بعد أسابيع من السفر ، وكنت مصاباً بنوبة هلع شديدة؛ لأن الواي فاي لم يكن يعمل حيث أخذت أردد في نفسي - إذا لم أبعث رسائل البريد الإلكتروني هذه. إذا لم أبعث رسائل البريد الإلكتروني هذه. إذا لم أبعث رسائل البريد الإلكتروني هذه... أبعث رسائل البريد الإلكتروني هذه...

أنت تعتقد أنك تفعل ما يفترض عليك القيام به، والمجتمع يكافئك من أجل هذا. لكنك فجأة تشاهد زوجتك المستقبلية تخرج من الباب لأنك لم تعد الشخص الذي كنت عليه في السابق.

كيف يحدث شيء مثل هذا؟ كيف يمكن أن تنتقل من إحساسك بأنك في يوم ما تقف على أكتاف العملاقة، ثم في اليوم التالي تنتزع نفسك من بين أنقاض عدة انفجارات، محاولاً أن تلملم شتات نفسك. ورغم ذلك، فإن إحدى فوائد تلك اللحظات العصبية أنها أجبرتي على إدراك حقيقة أنني كنت مدمناً للعمل. ولم يكن هذا من قبيل وصفك لشخص ما قائلاً: "أوه، إنه يعمل أكثر من اللازم"، أو "استرخ وأوقف العمل"، لكن الأمر كان أشبه بقولك: "إذا لم يبدأ في الاهتمام بنفسه والظهور بشكل مهندي، فسيموت مبكراً". لقد أدركت أن الزخم والقوة الدافعة التي جعلتني أنجح في وقت مبكر جداً كان لهما ثمن علي أن أدفعه - كما دفعه الكثيرون غيري. لم يكن الأمر متعلقاً على نحو كبير بكم العمل، بل بالدور الهائل الذي يلعبه في عملية تقييمي لنفسي. لقد كنت محاصراً تماماً بما يدور بذهني من أفكار بحيث أصبحت أسيراً لها. وكانت النتيجة سلسلة مستمرة من الألم والإحباط، وكنت بحاجة لمعرفة السبب - ما لم أكن أريد أن أنكسر بالطريقة المأساوية نفسها.

التمهيد الملوم

على مدار وقت طويل، كباحث وكاتب، درست التاريخ وعالم الأعمال. ومثل أي شيء يتضمن أحوال الناس، إذا شاهدناه على مدار فترة زمنية طويلة بما يكفي، ستبدأ مشكلات عامة في الظهور. هذه هي الموضوعات التي كنت مفتوناً بها على مدار فترة طويلة، ويأتي في مقدمتها الغرور.

إن الغرور وآثاره ليست أشياء غريبة عليّ، بل إنني في الواقع كنت أجري أبحاثاً من أجل هذا الكتاب لمدة عام تقريباً قبل وقوع الأحداث التي سررتها لك؛ لكن تجاربي المؤلمة في هذه الفترة جعلتني أركز على المفاهيم التي كنت أدرسها بطرق لم أكن أستطيع فهمها مطلقاً قبل ذلك.

لقد أتاحت لي أن أرى الآثار السيئة للغرور ليس فقط في نفسي أو عبر صفحات التاريخ، لكن في الأصدقاء والعملاء والزملاء، الذين كان يحتل بعضهم أعلى المناصب بالعديد من المجالات. لقد كلف الغرور الأشخاص الذين أعجب بهم مئات الملايين من الدولارات، ومثل سيزيف بالأسطورة الإغريقية، جعلهم ينحدرون بعيداً عن أهدافهم بالطريقة نفسها التي حققوها بها. أنا على الأقل أقيت نظرة خاطفة على هذا الجرف الذي ينحدرون من فوقه.

وبعد أشهر قليلة من إدراكي هذا، وسمت عبارة "الغرور هو العدو" على ساعدي الأيمن. لا أعلم من أين جاءت الكلمات، ربما من كتاب قرأته منذ مدة طويلة جداً، لكنها كانت على الفور مصدر عزاء وتوجيه. وعلى ذراعي اليسرى، من مصدر لا أتذكره أيضاً، كتبت: "العقبة هي الطريق". هاتان هما العبارتان اللتان أدرسهما الآن، وكل يوم، وأستخدمهما لتوجيه القرارات في حياتي. وتقع عيناى عليهما

التمهيد المؤلف

وأنا أسبح وعندما أتأمل وعندما أكتب وعندما أخرج من الحمام في الصباح، وكلتاها متدانتني - وتحذرا نتي - لاختيار المسار الصحيح في أي موقف قد أواجهه.

لقد ألفت هذا الكتاب ليس لأنني اكتسبت بعض الحكمة التي أشعر بأنني مؤهل لأن أنصح بها، وإنما لأنه الكتاب الذي تمنيت لو أنه كان موجوداً خلال فترات التحول المصيرية في حياتي. وحين كان، مثل الجميع، يطلب مني الرد على أهم الأسئلة التي يمكن أن يسألها الشخص لنفسه في الحياة: ماذا أريد أن أكون؟ وما المسار الذي سأسلكه؟ (ما نوع الحياة التي ينبغي أن يقودها المرء؟).

ولأنني وجدت أن هذه الأسئلة خالدة وعامة، حاولت أن أعتمد في هذا الكتاب على الفلسفة والأمثلة التاريخية بدلاً من حياتي الشخصية. بينما تمتلئ كتب التاريخ بقصص العباقرة المهووسين والحالمين الذين أعادوا تشكيل العالم بتصورهم الخاص ويقوة مطلقة وغير عقلانية بالفعل، فإنني وجدت أنك إذا قمت بالبحث فستجد أن التاريخ صنعه أيضاً أفراد حاربوا غرورهم في كل خطوة، وتحاشوا الأضواء، ووضعوا أهدافهم الأسمى فوق رغبتهم في كسب الشهرة. إن الاهتمام بهذه القصص وإعادة سردها مثلاً طريقتي في تعلمها واستيعابها.

مثل كتبي الأخرى، تأثر هذا الكتاب بشدة بالفلسفة الرومانية وبالتأكيد بكل المفكرين العظماء القدامى؛ فأنا أقتبس منهم الكثير في كل كتاباتي بقدر ما اعتمدت عليهم طوال حياتي. فإذا كنت ستستفيد من هذا الكتاب في أي شيء، فسيرجع الفضل في ذلك لهم وليس لي. لقد قال الخطيب ديموستيني ذات مرة: إن الفضيلة تبدأ بالفهم وتتحقق بالشجاعة؛ لذا يجب أن نبدأ برؤية أنفسنا والعالم من منظور

التمهيد للمؤلم

جديد للمرة الأولى. ثم يجب أن نحارب لنكون مختلفين ونحارب من أجل أن نبقي مختلفين - وهذا هو الجزء الأصعب. لا أعني أنك ينبغي أن تكبح أو تسحق كل ذرة من الفرور في حياتك - أو أن القيام بذلك ممكن أيضاً. ما ورد بالكتاب هو مجرد تذكير، قصص أخلاقية لإثارة دوافعنا الأصلح.

في كتاب الأخلاق الشهير لـ أرسطو، يستخدم تشبيه القطعة الخشبية المعوجة لوصف الطبيعة البشرية. ولكي يمنع النجار الماهر الاعوجاج أو الانحناء، فإنه يستخدم الضغط في الاتجاه المعاكس - أساساً، يثنيها لتأخذ شكل الخط المستقيم. وبعد مرور آلاف السنين عبّر إيمانويل كانت عن غضبه قائلاً: "من قلب الطبيعة البشرية المعوجة لا يمكن أن يستقيم أي شيء". بالطبع قد لا نتحلّى بالاستقامة التامة أبداً، لكن يمكننا أن نسعى لنصبح أكثر استقامة مما نحن عليه الآن.

من اللطيف دائماً أن يصل إليك الشعور بالتميز أو القوة أو الإلهام. لكن هذا ليس الهدف من تأليف هذا الكتاب. بدلاً من ذلك، لقد حاولت أن أرتب هذه الصفحات بحيث ينتهي بك الأمر بالوصول للحالة نفسها التي وصلت إليها حين أنهيت كتابته: بمعنى أنك لن تفكر في نفسك إلا قليلاً. أمل ألا تركز بدرجة كبيرة على القصة التي تحكيها عن سماتك المميزة، ونتيجة لذلك، ستتحرر لإنجاز العمل المغير للعالم الذي عزمتم أن تنجزه.

الغُرُور

هو العدو

مقدمة

أول مبدأ هو أنك يجب ألا تتخذ نفسك - علماً بأنك أسهل شخص
يمكن خداعه.

— ريتشارد فاينمان

ربما تكون شاباً ويملوك الطموح، أو ربما تواجه بعض الصعوبات.
أو تكون قد جنيت أول مليونين من الأموال لك، أو أبرمت أول صفقة
لك، أو تم اختيارك لتتضم إلى النخبة، أو حققت الكثير من الإنجازات
التي ستكفيك حتى آخر العمر. ربما تكون مذهولاً لاكتشافك مدى
الفراغ الذي يعيش فيه المنتمون للطبقات العليا، أو ربما تكون مسئولاً
عن قيادة الآخرين في الأزمات، أو ربما تكون قد فصلت من عملك
مؤخراً، أو تكون قد وصلت إلى الحضيض.
أيّاً كانت الظروف التي تعيشها وأياً كان ما تفعله، فإن ألد عدوك
يعيش بداخلك بالفعل: غرورك.

قد تفكر في قرارة نفسك قائلاً: "ليس أنا، لم يصفني أحد من
قبل بأنني نرجسي". ربما كنت تعتبر نفسك دائماً شخصاً متزنًا جدًا.

لكن بالنسبة للأفراد الذين لديهم طموحات، ومواهب، ودوافع، وقدرات كامنة يريدون استغلالها، يكون الغرور متوقعًا. على وجه الدقة. إن ما يجعلنا واعدین جدًّا كمفكرين، ومنجزين، ومبدعين ورواد أعمال، وما يدفعنا للوصول لأعلى المستويات في تلك المجالات، يجعلنا فريسة سهلة لهذا الجانب الأكثر ظلمة من النفس البشرية.

وبالتالي هذا ليس كتابًا عن الغرور بالمعنى الفرويدي؛ فلقد كان "فرويد" يميل إلى تفسير الغرور عن طريق التشبيه - الخيال الذي يمتطي الحصان، دوافعنا غير الواعية هي الحصان بينما الغرور هو الخيال الذي يحاول أن يوجه الحصان. ويستخدم علماء النفس المعاصرون، على الجانب الآخر، كلمة "الأناني" للإشارة إلى أشخاص يركزون على أنفسهم على نحو خطير ويتجاهلون الآخرين. كل هذه التوصيفات حقيقية تمامًا، لكنها ليست ذات قيمة خارج الإطار الإكلينيكي.

إن الغرور الذي نراه عادة يوصف بتعريف أبسط من ذلك: اعتقاد غير صحيح بأهميتنا، الفطرسية، الطموح الأناني. وهذا هو التعريف الذي سيستخدم في هذا الكتاب. إنه هذا الطفل المشاكس داخل كل شخص، الطفل الذي يختار الحصول على ما يريد على حساب أي شيء أو أي شخص آخر؛ فالغرور هو الحاجة إلى أن تكون أفضل من فلان، أو أن تحظى بالمزيد من كذا، أو أن تتميز بشيء ما، بصرف النظر عن أية منفعة مقبولة. إنه الإحساس بالأفضلية واليقين الذي يتجاوز حدود الثقة والموهبة.

ويظهر الغرور حين يكون الانطباع الشخصي عن أنفسنا وعن العالم مبالغًا فيه لدرجة أنه يبدأ في تشويه الحقيقة التي تحيط بنا، على حد

وصف مدرب فرق كرة القدم الأمريكية "بيل والش": "حين تتحول الثقة بالنفس إلى غطرسة، ويتحول تأكيد الذات إلى عناد، ويتحول الاعتداد بالنفس إلى شراسة جامحة". هذا هو الغرور، كما حذر الكاتب "سيريل كونولي"، "يسحبنا إلى أسفل مثل قانون الجاذبية".

وبهذه الطريقة، يكون الغرور هو العدو لما نريده وما نملكه: عدو إتقان المهارة، وعدو الرؤية الإبداعية الحقيقية، وعدو التناغم في العمل مع الآخرين. وكذلك عدو كسب الولاء والدعم، وعدو الاستمرارية، وعدو تكرار نجاحك والحفاظ عليه. إنه يبعد المكاسب والفرص، ويجذب الأعداء والأخطاء؛ فهو يجعلك كالمستجير من الرمضاء بالنار.

معظمنا نعتبر غير "نرجسين"، لكن الغرور موجود في أصل كل مشكلة وعقبة يمكن تصورها، بدءاً من سبب عدم تمكننا من الفوز ووصولاً إلى سبب احتياجنا إلى الفوز طوال الوقت وعلى حساب الآخرين. وبدءاً من لماذا لا نمتلك ما نريده ووصولاً إلى لماذا بعد أن امتلكنما ما نريده يبدو أنه لا يجعلنا نشعر بأي تحسن.

لكننا لا نرى الأمر عادة بهذه الطريقة، بل نعتقد أن المسؤولية فيما نعانیه من مشكلات تقع على عاتق شيء آخر (في أكثر الأحيان، تقع على عاتق أشخاص آخرين). إننا، كما قال الشاعر "لوكريتيوس" قبل بضعة آلاف من السنين، نعتبر تجسيدا للمثل القائل: "رجل مريض لا يعلم سبب مرضه". وخصوصاً الناجحين الذين لا يمكنهم رؤية ما يمنعهم الغرور من تحقيقه؛ لأن كل ما يستطيعون رؤيته هو ما فعلوه.

ومع كل طموح وهدف لدينا - كبيراً كان أو صغيراً - يحاول الغرور إحباطنا خلال رحلتنا التي بذلنا كل شيء للانطلاق فيها.

شَبَّهَ المدير التنفيذي الرائد "هارولد جينين" الأنانية بإدمان الكحوليات: "الأناني لا يفقد اتزانَه ولا يبعثر الأشياء من فوق مكتبه. ولا يتلعثم ولا يهذي بكلام غير مفهوم. وإنما يزداد تكبره، وبعض الأشخاص، لجهلهم بالسبب وراء هذا السلوك، يخطئون في فهم تكبرهم ويظنون أنه شعور بالقوة والثقة بالنفس". ويمكنك القول إن المغرورين يبدؤون في فهم أنفسهم على نحو خطأ أيضًا، غير مدركين للعدوى التي التقطوها أو لكونهم يدمرون أنفسهم باتصافهم بهذا الغرور.

لو كان الغرور هو الصوت الذي يقول لنا إننا أفضل مما نحن عليه في الواقع، فإنه يمكننا قول إن الغرور يعرقل النجاح الحقيقي بمنع الاتصال المباشر والصادق بالعالم المحيط بنا؛ فقد وصف أحد الأعضاء الأوائل لجمعية المدمنين المجهولين الغرور بأنه "انفصال واع عن...". عن ماذا؟ عن كل شيء.

إن الطرق التي يبرز من خلالها هذا الانفصال بصورة سلبية تعتبر كثيرة؛ فنحن لا يمكننا العمل مع الآخرين إذا وضعنا حواجز. لا يمكننا أن نغير العالم إذا لم نفهمه أو نفهم أنفسنا. ولا يمكننا أن نحصل على تقييم أو نتلقاه إذا افتقرنا إلى القدرة على سماعه من المصادر الخارجية أو إذا أظهرنا عدم رغبة في ذلك. لا يمكننا إدراك الفرص - أو صنعها - إذا كنا نعيش بداخل خيالنا الجامح ولا نرى ما هو متاح أمامنا. بدون تقدير دقيق لقدراتنا مقارنة بالآخرين، فما نملكه ليس الثقة بل الوهم. إذن كيف يفترض بنا أن نتواصل، أو نحفز أو نقود الآخرين إذا لم نتمكن من فهم احتياجاتهم - لأننا فقدنا التواصل مع أنفسنا؟

تصوغ الفنانة "مارينا أبراموفيتش" الأمر بشكل مباشر قائلة: "إذا بدأت تؤمن بعظمتك، فستكون هذه نهاية إبداعك".

فهناك شيء واحد يجعل الغرور موجودًا دائمًا - الراحة. إن السعي من أجل إنجاز عمل رائع - سواء كان في الرياضات أو الفنون أو الأعمال - يكون مخيفًا عادة. ويخفف الغرور من هذا الخوف؛ فهو يسكن الشعور بعدم الأمان.. فعن طريق استبدال الأجزاء العقلانية والواعية بأنفسنا البشرية لتحل محلها الفطرسية والاستغراق في الذات، يقول لنا غرورنا ما نريد سماعه، متى أردنا أن نسمعه. لكنه حل قصير الأمد وله عواقب طويلة الأمد.

الغرور كان موجودًا دائمًا، وزادت حدته الآن.

الآن تزيد ثقافتنا، أكثر من أي وقت مضى، من حدة الغرور. لم يكن الحديث عن أنفسنا وتعظيم شأننا بهذه السهولة من قبل. ويمكننا اليوم أن نتباهى بأهدافنا أمام ملايين من المعجبين والمتابعين - أشياء لم يعتدها إلا نجوم الروك وبعض رجال الدين. ويمكننا أن نتابع أشخاصًا يكونون محل إعجابنا على موقع تويتر ونتفاعل معهم، ويمكننا أن نقرأ كتبًا ونتصفح مواقع ونشاهد محادثات تيد، ونستقي الإلهام والحقيقة كما لم يحدث من قبل (حيث يتوافر تطبيق لذلك). كما يمكننا أن نطلق على أنفسنا مديرين تنفيذيين لشركتنا التي ليس لها وجود إلا على الورق. ويمكننا أن نعلن عن أخبار مهمة على مواقع التواصل الاجتماعي ومن ثم تنهال علينا الكثير من رسائل التهنية. ويمكننا أن ننشر مقالات عن أنفسنا في المنافذ التي كانت في السابق مصادر للكتابة الصحفية الموضوعية.

إن بعضنا يقوم بذلك بدرجة أكبر من غيره. لكن الأمر يختلف في النسب وحسب.

والى جانب التغيرات التي طرأت على التكنولوجيا، يُطلب منا دومًا أن نؤمن بتفردنا أكثر من أي شيء آخر، أن نكون طموحين، وأن يكون مستوى معيشتنا مرتفعًا وأن تكون ذكرانا خالدة وأن نكون "جريئين جدًا". كما نعتقد أن النجاح يتطلب رؤية جريئة أو خطة شاملة - في النهاية، هذا هو الشيء الذي من المفترض أن يحظى به مؤسسوهذه الشركة أو فريق البطولة هذا. (لكن هل هم كذلك؟ هل هم كذلك بالفعل؟) نرى في وسائل الإعلام الشخصيات المتفطرة والشخصيات الناجحة، ورغبة شديدة منا في تحقيق نجاحات، نحاول أن نعيد تشكيل السلوك الصحيح والأوضاع الصحيحة.

وقد نستشعر علاقة سببية لا وجود لها، ونفترض أن علامات النجاح لا تختلف عن النجاح نفسه - وبسذاجتنا، نخلط بين النتيجة والسبب.

بالطبع، الغرور ناسب البعض، حيث كان الكثير من الرجال والنساء الأشهر عبر التاريخ نرجسيين على نحو معروف، لكنه أيضًا تسبب في الكثير من الإخفاقات، في الحقيقة لقد تسبب في فشل العديد من الشخصيات. لكن نحن هنا أمام ثقافة تدفعنا للمخاطرة. يجب أن نفامر، متجاهلين المخاطر.

أينما تكن، يتواجد الغرور أيضًا.

في أية فترة في الحياة، يجد الأشخاص أنفسهم في إحدى مراحل ثلاث: نطمح إلى شيء - محاولين إحداث تأثير في الكون.

أوحققنا النجاح - ربما القليل من النجاحات، وربما الكثير من النجاحات. أو فشلنا - مؤخرًا أو باستمرار. وقد يمر معظمنا بهذه المراحل على نحو متغير - نطمح لتحقيق شيء ما إلى أن ننجح، وننجح إلى أن نفشل أو إلى أن نطمح لتحقيق المزيد من الأشياء، وبعد أن نفشل يمكننا أن نبدأ في السعي لتحقيق شيء آخر أو لتحقيق النجاح مرة أخرى.

إن الفرور هو عدو كل خطوة في هذا الطريق؛ بمعنى أن الفرور هو عدو البناء، وعدو الحفاظ على ما بنيته وعدو التعافي. وحين تأتي الأشياء بسرعة وبسهولة، قد يكون هذا الفرور مقبولاً. لكنه لن يكون مقبولاً في أوقات التغيير، ومواجهة الصعوبات ...

وبالتالي، الأجزاء الثلاثة التي تم ترتيب الكتاب وفقاً لها هي: الطموح، والنجاح، والفشل.

إن الهدف من هذا الترتيب بسيط: مساعدتك على كبح جماح الفرور في وقت مبكر قبل أن تترسخ العادات السيئة، وأن تستبدل التواضع والانضباط بإغراءات الفرور والانضباط عندما نحقق النجاح، وزيادة القوة والتحمل بحيث عندما يخونك الحظ، لا تجعل الفشل يحطملك. باختصار، سيساعدنا هذا الترتيب على:

- أن نكون متواضعين في طموحاتنا
- أن نكون معطاءين في نجاحنا
- أن نتعافى من فشلنا

هذا لا يعني أنك لست شخصاً فريداً من نوعك ولا تملك شيئاً رائعاً لتسهم به في حياتك القصيرة على هذا الكوكب. ولا يعني أيضاً

أنه ليس هناك مجال لتجاوز حدود الإبداع، أو للابتكار، أو للشعور بالإلهام أو للسعي إلى تغيير طموح حقًا وإبداع من نوع ما. على النقيض من ذلك، فإنه لكي نقوم بهذه الأشياء بصورة صحيحة ونتحمل تلك المخاطر فإننا نحتاج إلى التوازن. فكما قال "ويليام بين" أحد أعضاء جمعية الكويكرز: "المباني التي تكون في مهب الريح تحتاج إلى أساس قوي".

بالتالي، ماذا الآن؟

هذا الكتاب الذي بين يديك يتمحور حول افتراض واحد تفاؤلي: غرورك ليس قوة أنت مجبر على إشباعها في كل خطوة. بل يمكنك التحكم فيه. ويمكنك توجيهه.

في هذا الكتاب، سندرس أفرادًا مثل "ويليام نيكومسيه شيرمان"، و"كاثرين جراهام"، و"جاكي روبنسون"، و"إليانور روزفلت"، و"بيل والش"، و"بنجامين فرانكلين"، و"بيليساريوس"، و"أنجيلا ميركل"، و"جورج سي. مارشال". هل كانوا سيحققون ما حققوه - من إنقاذ الشركات المتعثرة، وتطوير فنون الحرب، وإنهاء التمييز العنصري في رياضة البيسبول، وإحداث ثورة في أسلوب الهجوم لرياضة كرة القدم، والوقوف في وجه الطغيان وتحمل المصائب بشجاعة - ماذا لو كان الغرور قد تركهم غير مؤهلين ومستغرقين في ذاتهم؟ كان إحساسهم بالواقع ووعيهم - هذا الإحساس سبق أن قال عنه المؤلف والخبير الإستراتيجي "روبرت جرين" إننا يجب أن نتجذب إليه ونفتن به مثلما ينجذب العنكبوت لشبكته - هو جوهر قنهم العظيم،

وكتاباتهم الرائعة، وتصميمهم البديع، وأعمالهم العظيمة، وتسويقتهم الناجح، وقيادتهم الرائعة.

ما نكتشفه حين ندرس هؤلاء الأفراد هو أنهم كانوا مؤهلين، وحذرين، وصادقين باستمرار. وهذا لا يعني أن أحدهم كان كاملاً ولم يكن يشعر بالغرور. لكنهم عرفوا كيف يكبحونه، وأين يوجهونه، وكيف يحتوونه عندما يكون ملحوظاً. كانوا عظماء لكن متواضعين.

انظر، لكن فلاناً وفلاناً كان يملؤهم الغرور وكانوا ناجحين. ماذا عن ستيف جوبز؟ وماذا عن كاني وست؟

يمكننا أن نحاول تبرير أسوأ سلوك من خلال الإشارة إلى الأشخاص الذين يعتبرون من شواذ القاعدة. لكنه لا أحد يحقق نجاحاً فعلياً لأنه موهوم، أو مستغرق في ذاته أو منعزل. حتى لو كانت هذه الصفات مرتبطة أو ملازمة لأفراد مشهورين معينين، ستجد لديهم كذلك بضع صفات أخرى: الإدمان، وإيذاء (أنفسهم والآخرين)، والاكتئاب والهوس. في الواقع، ما نراه حين ندرس هؤلاء الأشخاص هو أنهم قدموا أفضل ما لديهم في الفترات التي قاوموا فيها تلك النزعات، والاضطرابات والأخطاء. فقط حين يتخلص المرء من الغرور والعقبات يمكنه أن يقدم أفضل أداء له.

ولهذا السبب، سندرس أيضاً أشخاصاً مثل: "هاوارد هيوز"، و"خشايارشا" ملك فارس، و"جون ديلوريان"، و"الإسكندر الأكبر"، والكثير من القصص التحذيرية للآخرين الذين لم يفهموا الواقع، ومن ثم وضحوا لنا ماهية الغرور ومخاطره. وسننظر إلى الدروس المكلفة التي تعلموها والثمن الذي دفعوه عند العيش في بؤس وتدمير

ذاتي. وسننظر إلى عدد المرات التي تأرجح فيها حتى أنجح الأفراد بين التواضع والغرور والمشكلات التي يسببها هذا التأرجح.

حين نتخلص من الغرور، لا يتبقى لنا سوى ما هو حقيقي. فما يحل محل الغرور هو التواضع، تواضع وثقة غاية في القوة. وبما أن الغرور يعتبر مصطنعاً، يمكن لهذا النوع من الثقة أن يتغلب عليه، فيتلاشى الغرور. إن الثقة أمر يكتسب، أما الغرور فيكون باختيار الشخص، ويكون تعجره خدعة. من ثم فإن الثقة تقويك والغرور يتلاعب بك. إنه كالفرق بين الشيء قوي المفعول والشيء السام.

فكما سترى في الصفحات التالية، أن الثقة بالنفس حولت جنراً لا متواضعاً يستهان به إلى أعظم محارب وخبير إستراتيجي أمريكي في أثناء الحرب الأهلية الأمريكية. وأخذ الغرور جنراً لا آخر من قمم السلطة والنفوذ بعد الحرب نفسها ودفعه إلى الفقر المدقع والذل. دفعت الثقة عالمة ألمانية هادئة ورصينة ولم تجعلها فائدة فريدة من نوعها فحسب، وإنما مثلت قوة أيضاً لتحقيق السلام. بينما دفع الغرور اثنين من العقول الهندسية المختلفة، والمتساوية في الذكاء والجرأة في القرن العشرين، ولفت انتباه العامة إليهما في دوامة من الدعاية والشهرة قبل أن يحطم آمالهما على صخرة الفشل، والإفلاس، والفضائح، والجنون. كما قادت الثقة إحدى أسوأ الفرق في تاريخ دوري كرة القدم الأمريكية للمحترفين للفوز بالمباراة النهائية لثلاثة مواسم، ثم تربعت تلك الفرقة على عرش اللعبة لسنوات طويلة. في الوقت نفسه، تغلب عدد لا يحصى من المدربين، والساسة، ورواد


الأعمال، والكتاب الآخرين على الصعاب - فقط ليخضعوا للاحتمال الذي لا مفر منه لتسليم القيادة لشخص آخر. وقد يتعلم البعض التواضع، ويختار البعض الآخر الفرور. والبعض يكون مهياً لتقلبات الحظ الإيجابية منها والسلبية. والبعض الآخر غير مهياً لها. أي منهما ستختار؟ من ستكون؟

لقد اخترت هذا الكتاب لأنك استشعرت أنك ستحتاج إلى الإجابة عن هذا السؤال في النهاية، على نحو واع أو غير واع. حسنًا، ها نحن أولاء؛ لندخل في صلب الموضوع.

الجزء ١

الطموح

في هذه المرحلة، ننوي القيام بشيء ما. لدينا هدف، وطموح وبداية جديدة؛ فكل رحلة رائعة تبدأ من هنا – إلا أن الغالبية منا لا يصلون لوجهتهم المقصودة، ويكون الغرور في أكثر الأحيان هو سبب المشكلة. وقد نمجد أنفسنا بقصص غير واقعية، وندعي أننا وجدنا حلاً لكل المشكلات، ونجعل نجمنا يسطع عالياً فقط ليخفت بعدها، ولا نعلم ما السبب في ذلك. هذه هي علامات الغرور، الذي يكون علاجه التواضع ومعايشة الواقع.



أَيَّا كَانَ مَا تَطْمَح إِلَيْهِ،
فَالْغُرُورُ هُوَ عَدُوُّكَ...

هو جراح جريء، على حد وصفهم، لا ترتعش يداه حين يجري عملية لنفسه؛ وهو جريء بالقدر نفسه عادة فلا يتردد في كشف القناع الخفي عن خداع الذات، والذي يحجب عنه رؤية عيوب سلوكه.

— آدم سميث

في يوم ما من سنة ٣٧٤ قبل الميلاد تقريبًا، كتب "إيسقراط"، وهو من أشهر المعلمين والخطباء في أثينا قديمًا، رسالة لشاب يدعى "ديمونيكوس". كان "إيسقراط" صديقًا لوالد الشاب الذي توفي مؤخرًا وأراد أن يوجه له بعض النصائح كي يحذو حذو والده. وتنوعت النصائح فكان منها العملي والأخلاقي - وجميعها حملت ما وصفه "إيسقراط" بـ "الأقوال المأثورة". لقد كانت، كما صاغها "إيسقراط"، بمثابة "حكم تعيش لسنوات قادمة".

مثل الكثير منا، كان "ديمونيكوس" طموحًا، ولهذا كتب له "إيسقراط": "لأن مسار الطموح يمكن أن يكون محفوفًا بالمخاطر. لقد بدأ "إيسقراط" بإخبار الشاب بأنه "لا مجال لزخرفة الذات بل يجب التحلي بالتواضع، والاستقامة، وضبط النفس؛ لأن هذه هي الفضائل التي، كما اتفق جميع البشر، يضبط بها الشاب شخصيته".

الجزء الأول

وقال له "مارس ضبط النفس"، محذراً إياه من أن يقع تحت تأثير "الانفعال، والمتعة، والألم". وطلب منه أن "يمتص المتملقين كما يفعل مع المخادعين؛ لأن كليهما، إن وثق به، يجرح من يثق به".

لقد أراد منه أن "يكون ودوداً في علاقاته مع من يتقرب إليه، وألا يتفطرس أبداً؛ لأن تكبر المتفطرس لا يتحملة أحد حتى العبيد" كما طالبه أيضاً بأن "يتأنى في التفكير، لكن يكون سريعاً في تنفيذ قراراته" قائلاً له: "أفضل شيء نمتلكه بداخلنا هو الحكم الجيد". كما أخبره بأن يدرب عقله باستمرار "لأن أعظم شيء في أضيق نطاق هو العقل السليم في الجسم البشري".

وقد تبدو بعض هذه النصائح مألوفة؛ لأنها عاشت على مدى ألفي عام بعدها حتى وصلت لعصر "ويليام شكسبير"، الذي حذر كثيراً من خروج الغرور عن نطاق السيطرة. ففي الواقع، في مسرحية هاملت، تم استخدام هذه الرسالة نفسها كمثال، حيث وضع "شكسبير" كلمات "إيسقراط" على لسان شخصية "بولونيوس" في حديث مع ابنه، "لايرتس". هذا الحديث الذي، إذا كنت قد سمعته، ينتهي بالسطور التالية:

قبل كل شيء: كن صادقاً مع نفسك،
وسيتبع ذلك، كتعاقب الليل والنهار،
إنك لن تستطيع أن تكذب على أحد من الناس.
الوداع. دع خبرتي تثبت نصائحي في قلبك!

وبالفعل، عاشت كلمات "شكسبير" أيضًا حتى وجدت طريقها لضابط عسكري صغير في الجيش الأمريكي يدعى "ويليام تيكومسيه شيرمان"، والذي ربما يصير يومًا ما واحدًا من أعظم الجنرالات والمفكرين الإستراتيجيين في أمريكا. ربما لم يسمع عن "إيسقراط" قط، لكنه أحب المسرحية واستشهد كثيرًا بهذا الحديث.

وكحال "ديمونيكوس"، توفي والد "شيرمان" وقت أن كان صغيرًا جدًا، ورعاه رجل حكيم أكبر منه سنًا، "توماس يوننج" في هذا المثال، والذي كان صديقًا لوالده وصار بعد وقت قصير أحد أعضاء مجلس الشيوخ الأمريكي، وقد تبنى "يونيغ" الطفل الصغير ورباه كابن له.

لكن الشيء المثير للاهتمام حول "شيرمان" هو أنه رغم وجود والده (يونيغ) ذي الشأن العظيم، فما كان أحد ليتوقع منه أن يتجاوز حدود الإنجازات الإقليمية - ناهيك عن أنه سيحتاج يومًا ما إلى اتخاذ الخطوة غير المسبوقة برفض تولي رئاسة الولايات المتحدة الأمريكية. بعكس "نابليون"، الذي ظهر فجأة في المشهد واختفى بالسرعة نفسها بعد فشل ذريع، كان صعود "شيرمان" بطيئًا وتدرجيًا.

لقد أمضى سنواته الأولى في وست بوينت، ثم في الجيش. وفي سنواته الأولى في الخدمة، عبر "شيرمان" معظم أنحاء الولايات المتحدة الأمريكية على ظهر الحصان، يتعلم ببطء في كل ثكنة عسكرية. وعندما اندلعت شرارة الحرب الأهلية الأمريكية، تحرك "شيرمان" شرقًا ليتطوع بخدماته، وجند في معركة بول ران لفترة قصيرة، التي واجه فيها الاتحاد هزيمة كارثية بالتأكيد. ومستفيدًا من العجز الحاد في عناصر القيادة، ترقى "شيرمان" لرتبة عميد واستدعي لمقابلة الرئيس "إبراهام لينكولن" وكبير مستشاريه العسكريين.

الجزء الأول

في مناسبات عدة، وضع "شيرمان" إستراتيجيات وخططاً مع الرئيس دون قيد، لكن في نهاية رحلته، قدم طلباً غريباً؛ سيقبل بترقيته الحديثة بشرط عدم توليه القيادة العليا. هل سيلتزم "لينكولن" بوعده له؟ مع طلب كل جنرال آخر الحصول على أعلى رتبة وسلطة ممكنة، وافق "لينكولن" على طلبه وهو غاية في السعادة.

في هذه اللحظة، شعر "شيرمان" بارتياح أكبر كونه الشخص الثاني في القيادة، وشعر بأنه استطاع أن يقيم قدراته تقييماً حقيقياً وأن هذا الدور ناسبه أكثر. تخيل هذا، وهناك شخص طموح يرفض فرصة لتولي مسئوليات أكبر؛ لأنه أراد أن يكون مستعداً بالفعل لهذه المسئوليات. هل هذا ضرب من الجنون حقاً؟

هذا لا يعني أن "شيرمان" ضرب دائماً النموذج المثالي لضبط النفس والانضباط. في بداية الحرب، كلف بالدفاع عن ولاية كنتاكي بقوات غير كافية، واختلط هوسه وميله للتشكيك في نفسه بشكل هائل. وأخذ يتحدث بشكل عنيف ومنفعل عن نقص الإمدادات، وكان ضيق الأفق، ومذعوراً من تحركات العدو، وخرج عن المألوف وتحدث بشكل متهور لعدد من المراسلين الصحفيين. بعد الجدل الذي أثاره، تم عزله مؤقتاً عن القيادة، واستغرق الأمر منه أسابيع من الراحة لكي يتعافى. وكانت هذه واحدة من بين عدد قليل من فتراته الكارثية في مسيرته المهنية التي فيما عدا ذلك تتميز بأنها صاعدة باستمرار.

وبعد هذا التعثر قصير المدى - وبعد أن تعلم منه - ترك "شيرمان" بصمته بالفعل. فعلى سبيل المثال، في أثناء حصار قلعة دونلسن، منح "شيرمان" أعلى رتبة للجنرال "يوليسيس إس. جرانت" وفقاً لاختصاصه. بينما كان بقية جنرالات "لينكولن" يتحاربون فيما

الطموح

بينهم من أجل الحصول على سلطة ومكانة شخصية، تنازل "شيرمان" عن رتبته، مختاراً دعم ومساندة "جرانت" بأريحية بدلاً من إصدار الأوامر. وأخبره في رسالة موجزة مرفقة بشحنة من الإمدادات بأن هذه فرصته، وطلب منه أن يلجأ إليه إذا احتاج لأية مساعدة. ومعاً، حققا النصر في واحد من الانتصارات الأولى للاتحاد في الحرب.

بالاستفادة من نجاحاته، بدأ "شيرمان" في دعم مسيرته الشهيرة إلى البحر - خطة جريئة ومتهورة إستراتيجياً، والتي لم تنشأ من عبقرية إبداعية وإنما اعتمدت على الطبوغرافيا الدقيقة التي بحث فيها ودرسها، وهو ضابط شاب، يخدم فيما بدا حينها كأنه موقع ناءٍ عديم الجدوى.

بينما كان "شيرمان" حذراً في السابق، صار واثقاً بنفسه الآن. لكن بعكس كثيرين غيره ممن لديهم طموح كبير، فإنه يستحق هذه السمعة. بينما كان يشق طريقه من مدينة تشاتانوجا إلى مدينة أتلانتا ثم من أتلانتا وصولاً إلى البحر، تجنب المعارك التقليدية الواحدة تلو الأخرى. وأي طالب يدرس التاريخ العسكري يمكنه أن يرى كيف أن هذا الغزو نفسه بالتحديد، لو كان مدفوعاً بالغرور وليس الشعور بوضوح الهدف، لكانت له نهاية مختلفة تماماً.

إن ميله للواقعية مكنه من رؤية مسار في اتجاه الجنوب اعتقد الآخرون أنه مستحيل؛ فنظريته الكاملة للمناورة العسكرية اعتمدت عن قصد على تجنب الهجوم المباشر أو استعراض القوة على شكل معارك ضارية، وعدم الالتفات إلى الانتقادات التي تستهدف إثارة ردود الأفعال، فلم يكن يعير انتباهاً للانتقادات والتزم بخطته.

الجزء الأول

بنهاية الحرب، صار "شيرمان" واحدًا من أشهر الرجال في أمريكا، ومع ذلك لم يكن يسعى إلى تقلد منصب عام، وكان يكره السياسة ولم يكن يتمنى سوى أن يؤدي عمله ويتقاعد بعدها. متغاضياً عن الثناء والاهتمام المستمرين والمرتبطين بهذه النجاحات، كتب رسالة تحذيرية لصديقه "جرانت": "كن على طبيعتك وسيكون هذا الإطراء الجذاب مثل نسيم البحر العابر في أحد أيام الصيف الدافئة".

وقد لخص أحد كتاب سيرة "شيرمان" صفات الرجل وإنجازاته الفريدة في فقرة رائعة؛ لهذا هو يمثل نموذجاً في هذه المرحلة من صعودنا.

من بين البشر الذين نالوا الشهرة واحتلوا موقع القيادة يوجد نوعان لافتان للنظر - هؤلاء من ولدوا ولديهم إيمان بأنفسهم؛ وأولئك يعتمد صعودهم البطيء على الإنجاز الفعلي. بالنسبة لهؤلاء البشر الذين يمثلون النوع الأخير فإن نجاحهم يثير دهشة مستمرة، وتكون ثماره ألد، لكن يجب تذوقها بحذر مع إحساس ملازم بالشك فيما إذا كان كل هذا مجرد حلم. وفي هذا الشك يكمن التواضع الحقيقي، ولا يقصد بذلك الخزي من الانتقاص غير الصادق من الذات، وإنما الاعتدال في "ضبط النفس". إنه اتزان، وليس تكلفاً.

ويجب أن يتساءل المرء هنا: إذا كان إيمانك بنفسك لا يعتمد على الإنجاز الفعلي، فما الذي يعتمد عليه إذن؟ الإجابة، حين نبدأ رحلتنا

الطموح

في أكثر الأحيان، هي لا شيء. إنه الغرور؛ ولهذا نرى كثيراً صعوداً مفاجئاً يعقبه إخفاق كارثي.

إذن أي نوع من الأشخاص ستكون؟

مثلنا جميعاً، كان على "شيرمان" أن يحقق توازناً بين الموهبة والطموح والقوة، خاصة حين كان شاباً؛ فانتصاره في هذا الصراع كان أحد الأسباب الرئيسية لقدرته على التعامل مع النجاح المغير للحياة والذي أتاه في النهاية.

ربما يبدو كل هذا غريباً. بينما تمنى كلُّ من "إيسقراط" و"شكسبير" لنا أن نتحلى بضبط النفس، والتحفيز الذاتي وأن تحكمنا المبادئ، تعود معظمنا على فعل العكس. وتحاول قيمنا الثقافية دائماً أن تجعلنا نعتمد على الحقيقة، وأن نكون مميزين، وأن تحكمنا عواطفنا. فعلى مدى جيل، ركز الآباء والمعلمون على تعزيز تقدير الذات لدى الجميع. ومن هنا، كانت الأفكار الرئيسية للموجهين والشخصيات العامة تتمحور فقط حول إلهامنا، وتشجيعنا وطمأننتنا بأنه يمكننا أن نفعل أي شيء ننوي فعله.

في الواقع، هذا يجعلنا ضعفاء. أجل، أنت، بكل ما تتمتع به من مواهب وإمكانات كفتى معجزة أو كفتاة يتوقع لها مستقبل باهر؛ فنحن نسلم بأن لديك إمكانات؛ ولهذا التحقت بهذه الجامعة المرموقة، ولهذا حصلت على الأموال لمشروعك، ولهذا تم تعيينك أو ترقيةك ولهذا حصلت على فرصتك دون أي جهد. فكما صاغها "إرفينج برلين": "الموهبة ليست إلا نقطة انطلاق". السؤال هو: هل ستمكن من تحقيق أقصى استفادة منها؟ أم ستكون ألد عدو لنفسك؟ هل ستخدم شرارة الانطلاق التي اندلعت للتو؟

الجزء الأول

ما نلاحظه في "شيرمان" هو أنه كان رجلاً شديد التعلق بالواقع. لقد كان رجلاً لا شأن له، وحقق إنجازات عظيمة، دون أن يشعر في أي وقت بأنه يستحق المكانة التي وصل إليها. في الواقع، كان يرضخ بانتظام واستمرار للآخرين وكان يسعده جداً أن يسهم في الفريق الفائز، حتى إذا عني هذا عدم حصوله على أي ثناء أو شهرة. ومن المحزن التفكير في أن أجيال الشباب الصغار تعلموا الهجوم المفاجئ والرائع لسلاح الفرسان تحت قيادة "جورج بيكيت"، هجوم مفاجئ لجيش الولايات الكونفدرالية والذي انتهى بالفشل، بينما نموذج "شيرمان" كشخص يميل للواقعية ويتسم بالهدوء وعدم التألق منسي، أو الأسوأ من ذلك، مذموم.

قد يقول أحدهم إن القدرة على تقييم قدرات المرء هي أهم مهارة من بين كل المهارات، فمن دونها، يستحيل إحراز أي تقدم. وبالتأكيد الغرور يصعب من كل خطوة في الطريق. بالطبع إنه لمن الأفضل أن نركز على مواهبنا ونقاط قوتنا، لكن إلى أين سيوصلنا ذلك؟ فالفطرسية والاستغراق في الذات يعوقان النمو. وكذلك الأمر بالنسبة للوهم و"التخيل".

وفي هذه المرحلة، يجب أن تتدرب على رؤية نفسك من مسافة بعيدة قليلاً، وأن تنمي من قدرتك على رؤية الصورة الكاملة. إن العزلة هي نوع من أنواع العلاج الطبيعي للغرور؛ فمن السهل أن تنخرط عاطفياً وأن تكون شغوفاً بعملك. وأي نرجسي يمكن أن يفعل ذلك. ما هو نادر ليس الموهبة الخام، أو المهارة أو حتى الثقة، وإنما التواضع، والدأب، والوعي بالذات.

الطموح

لكي يكون عملك صادقاً، يجب أن يكون قائماً على الحقائق. إذا أردت أن يدوم نجاحك لفترة طويلة، يجب أن تتهيأ للتركيز على المدى الطويل.

وسنتعلم أنه بالرغم من أننا نفكر ونحلم بتحقيق أهداف عظيمة، فإننا يجب أن نعمل ونعيش بتواضع لكي نحقق ما نسعى إليه؛ لأننا سنركز على العمل والتعلم، ونتغاضى عن فاعلية النتيجة والمكانة، لن يكون طموحنا فخماً بل مكرراً - سنتخذ خطوة تلو أخرى ونتحرك بحذر، ونتعلم وننمو ونستثمر وقتنا.

مع عدائيتهم، وضراوتهم، واستغراقهم في ذاتهم والترويج الدائم لها، لا يدرك منافسوننا كيف أنهم يعرضون جهودهم للخطر (ناهيك عن سلامة عقولهم). وسنتحدى خرافة العبقري الواثق بنفسه والذي يكون التأمل الذاتي والشك غريباً عليه، علاوة على تحدي خرافة الفنان المجروح والمعذب الذي يجب أن يضحي بصحته في سبيل عمله. في حين أن كليهما منفصل عن الواقع وعن الآخرين، سنكون نحن متصلين وواعين على أعلى درجة، وسنتعلم دروساً من كل تلك الأمور.

الحقائق أفضل من الأحلام، كما صاغها "تشرشل".

رغم أننا نشترك مع كثيرين غيرنا في رؤية واحدة للعظمة، فإننا نفهم أن طريقنا نحو العظمة مختلف تماماً عن طريقهم. وباتباع "شيرمان" و"إيسقراط"، نفهم أن الغرور هو عدونا في هذه الرحلة، وبالتالي حين نحقق نجاحاً، فإنه لن يضعفنا بل سيقوينا.

كلام، كلام، كلام

الذين يعرفون لا يتكلمون.
والذين يتكلمون لا يعرفون.

—لاو تزو

في حملته الشهيرة في عام ١٩٣٤ لتولي منصب حاكم ولاية كاليفورنيا، اتخذ المؤلف والناشط "أبتون سنكلير" خطوة غير عادية: قبل الانتخابات، نشر كتابًا قصيرًا بعنوان: *I, Governor of California and How I Ended Poverty*، وضع فيه، بصيغة الماضي، سياساته الرائعة التي تبناها كحاكم للولاية... التي لم يفز في انتخاباتها بعد.

وكانت خطوة غير تقليدية في حملة غير تقليدية، تهدف إلى الاستفادة من أفضل مزايا "سنكلير" - كمؤلف، عرف أن بإمكانه التواصل مع العامة بطريقة لا يستطيع الآخرون فعلها. وقتها، كانت فرصة نجاح حملة "سنكلير" ضئيلة جدًا ولم تكن الأمور تسير على ما يرام وقت صدور الكتاب. لكن المراقبين في ذلك الوقت لاحظوا

كلام، كلام، كلام

على الفور التأثير الذي تركته الحملة - ليس على المصوتين، وإنما على "سنكلير" نفسه. وكما كتب "كاري مكويليامز" لاحقاً عن رهان صديقه على منصب الحاكم الذي خسره: "لم يدرك أبتون أنه يمكن أن يهزم فقط، لكنه بدا أيضاً كأنه فقد الاهتمام بالحملة بطريقة أو بأخرى. ففي خياله الواسع، تظاهر بأنه "حاكم ولاية كاليفورنيا"؛ لذا لماذا يزعم نفسه بتمثيل ذلك الدور في الحقيقة؟".

تصدر الكتاب قائمة أكثر الكتب مبيعاً، وفشلت الحملة. وخسر "سنكلير" بفارق حوالي ربع مليون صوت تقريباً (بهامش يزيد على ١٠٪)؛ وفشل فشلاً ذريعاً فيما يبدو أنها أول انتخابات حديثة. ما حدث كان واضحاً: طغى كلامه على الحملة وانعدمت رغبته في تقليص الفارق مع منافسيه. لا يكتب معظم الساسة كتباً بهذه الطريقة، لكنهم يتسرعون في إصدار الأحكام على أنفسهم بالطريقة ذاتها. إنها رغبة موجودة لدى الجميع - رغبة في الكلام وفي أن تحل الدعايا محل الفعل.

تلك الرغبة تعتبر بمثابة خانة النص الفارغ: التي يطرح من خلالها موقع فيسبوك هذا السؤال: "ماذا يدور في ذهنك؟". ويشير إليها موقع تويتر بـ: "ألف تغريدة جديدة"، أو موقع تمبلر، أو موقع لينكد إن. وكذلك صندوق البريد الإلكتروني الخاص بنا، وهواتف آيفون التي نمتلكها، وخانة التعليقات الموجودة في أسفل المقالة التي قرأتها للتو. إن المساحات الفارغة، هي تلك التي تنتظر أن يملأها شخص ما بالأفكار، أو بالصور أو القصص. بما سنفعله، بما ينبغي أو يحتمل أن تبدو عليه الأشياء وما نأمل حدوثه. هكذا تقوم الوسائل التكنولوجية بتوجيه أسئلة لك، ودفعك وإثارة الكلام.

الجزء الأول

وتقريباً على مستوى العالم أجمع؛ إن ما نعرضه عن أنفسنا على مواقع التواصل الاجتماعي دائماً يكون إيجابياً. هو أشبه بهذه المقولة "دعني أخبرك بتطور الأمور. انظر إلى مدى روعتي". ونادراً ما تكون هذه هي الحقيقة فالحقيقة هي: "أنا خائف. أنا أواجه صعوبات. لا أعرف".

في بداية أي مسار، نكون متحمسين ومنفعلين؛ لذلك نسعى لتهدئة أنفسنا من الخارج وليس من الداخل. يوجد جانب ضعيف بداخل كل واحد منا وهو - مثل النقابات العمالية - ليس خبيثاً بشكل مطلق لكنه في النهاية لا يزال يريد أكبر قدر ممكن من الثناء والاهتمام على بذل أقل جهد، ونسمي هذا الجانب بالغرور.

وقد أدركت ذلك الكاتبة والمدونة السابقة بموقع جوكر "إيميلي جولد" - وهي تشبه تماماً شخصية "هانا هورفارت" إذا كان من الممكن أن توجد في الحقيقة - في أثناء معاناتها طيلة عامين لنشر كتاب لها. رغم أنها وقعت عقداً لكتاب بمليون دولار، فإن المشروع توقف. لماذا؟ كانت مشغولة جداً في "قضاء الكثير من الوقت على الإنترنت"، كان هذا هو السبب.

في الواقع، لا يمكنني تذكر أي شيء آخر كنت أفعله في عام ٢٠١٠. وكنت أكتب حينها تدوينات على موقع تبلير، وأنشر تغريدات على تويتر وأحرك النصوص إلى أعلى وإلى أسفل، ولم أكسب أية أموال من فعل ذلك لكنه بدا كأنه عمل. لقد بررت لنفسني عاداتي بطرق مختلفة: إنني أبني علامتي التجارية، كتابة التدوينات عمل إبداعي - حتى "حفظ" التدوينات في قائمة من خلال إعادة تدوين منشور شخص

كلام، كلام، كلام

آخر كان عملاً إبداعياً أيضاً، إذا ما أمعنت النظر. كان هذا هو الشيء المبدع الوحيد الذي كنت أفعله.

بعبارة أخرى، كانت تفعل ما يفعله الكثيرون منا حين نخاف أو نشعر بالذعر من مشروع ما: فعلت كل شيء عدل/ التركيز على المشروع. وتوقفت تماماً عن العمل على الرواية الفعلية التي كان من المفترض أن تعمل عليها. توقف تام لمدة عام.

كان الحديث عن التأليف وأداء تلك الأمور الممتعة المرتبطة بالفن والإبداع والأدب؛ أيسر من الالتزام بفعل التأليف أو الإبداع. وهي ليست الوحيدة التي فعلت ذلك؛ فقد نشر شخص ما مؤخراً كتاباً بعنوان *Working On My Novel*، وهو مليء بمنشورات لكتاب على مواقع التواصل الاجتماعي ممن لا يعملون بكل تأكيد على رواياتهم. الكتابة، كالعديد من الأعمال الإبداعية، عملية شاقة. تجلس، وتحقق، وتغضب من نفسك، وتغضب من المحتوى كونه لا يبدو جيداً بدرجة كافية وكونك لا تبدو بارعاً بما فيه الكفاية. في الحقيقة، تبدو الكثير من المحاولات القيمة التي تقوم بها صعبة جداً، سواء كانت تتعلق بتحديد عمل شركة ناشئة جديدة أو إتقان مهارة. لكن عادة ما يكون التحدث باستمرار سهلاً.

ومن المحتمل أن يتراءى لنا أن الصمت علامة على الضعف، وأن التعرض للتجاهل يساوي الموت (وبالنسبة للغرور، هذا حقيقي). لذلك لا نتوقف عن الكلام كما لو أن حياتنا تقوم على الكلام. في الواقع، الصمت دليل على القوة – خاصة في بداية أية رحلة. فكما حذر الفيلسوف "كيركجارد" (والذي كان يكره الصحف واللفو

الجزء الأول

المتعلق بها): قائلاً "تحبط النميمة الكلام الجدي، ويضعف التعبير عما يجول في خاطرك بالتصرف بالحيلولة دون وقوعه".

وهذا هو الشيء المخادع حول الكلام، ويمكن أن يتحدث أي شخص عن نفسه أو عن نفسها. حتى الطفل يعرف كيف ينم ويثرثر، ومعظم الناس يجيدون الدعاية والإقناع. وبالتالي ما الشيء الشحيح والنادر؟ الصمت. القدرة على تمعد عدم الدخول في حديث ما والمضي قدماً دون التحقق من صحته. والصمت هو متنفس الواثق والقوي.

لقد كانت لدى "شيرمان" قاعدة جيدة حاول أن ينفذها: "لا تعط أسباباً لما تفكر فيه أو تفعله حتى يتوجب عليك ذلك. ربما، بعد فترة قصيرة، يخطر بذهنك سبب أفضل". حدد لاعب البيسبول وكرة القدم الأمريكية "بوجاكسون" العظيم شيئين أراد أن يحققهما كرياضي في فريق جامعة أوبورن: أن يفوز بجائزة هايسمان، وأن يكون أول المنضمين إلى دوري كرة القدم الأمريكية للمحترفين لهذه السنة. أتدري أخبر من بذلك؟ لم يخبر أحداً سوى الفتاة التي سيرتبط بها. المرونة الإستراتيجية ليست الفائدة الوحيدة للصمت في أثناء ثرثرة الآخرين، بل إنه يعود عليك بفائدة نفسية أيضاً. إن الشاعر "هسيود" احتفظ بهذه القاعدة في رأسه حين قال: "أفضل ثروة للمرء هي الكلام المقتصد".

ويستفد الكلام طاقتنا؛ فالتحدث والفعل في الوقت ذاته أشبه بالصراع حول الموارد. أثبتت الأبحاث أنه على الرغم من أهمية تصور الأهداف، فبعد فترة معينة يبدأ عقلنا في خلط هذا التصور بالتقدم الفعلي. وينطبق الأمر نفسه على التعبير اللفظي. حتى التحدث مع أنفسنا بصوت مرتفع بينما نعمل على حل مشكلات صعبة ثبت أنه

يقلل من الرؤى والإنجازات؛ فبعد قضاء الكثير من الوقت في التفكير، والتوضيح، والتحدث عن المهمة، نبدأ نشعر بأننا اقتربنا من تحقيق الهدف. أو الأسوأ من ذلك، حين تتعقد الأمور، نترك المشروع برمته؛ لأننا بذلنا فيه أقصى ما لدينا من جهد، رغم أننا لم نفعل ذلك بالطبع. وكلما زادت صعوبة المهمة، زاد الغموض حول النتيجة، وزاد الضرر الناتج عن الكلام والهروب من المسؤولية الفعلية؛ فالكلام يستنفد الطاقة التي نكون في أمس الحاجة إليها للتغلب على ما أسماه "ستيفن بريسفيلد" بـ "المقاومة" - العقبة التي تقف بيننا وبين التعبير الإبداعي. إن النجاح يتطلب كامل جهدنا، ويضيع الكلام جزءاً من هذا الجهد قبل أن نتمكن من استخدامه.

ويفضل الكثير منا في مقاومة هذا الإغراء - خاصة حين نشعر بالإرهاق أو الضغط أو يكون لدينا الكثير من الأعمال لننجزها. في مرحلة البناء، ستكون المقاومة مصدر إزعاج دائماً. التحدث - والاستماع لأنفسنا ونحن نتحدث، وتقديم عروض للجُمهور - يكاد يشبه العلاج؛ حيث تقول لنفسك: لقد أمضيت أربع ساعات وأنا أتحدث حول هذا الأمر. ألا يعني هذا شيئاً؟ الإجابة هي بالطبع لا يعني شيئاً. إن تأدية عمل رائع تعتبر معاناة في حد ذاتها؛ فالأمر يستنفد طاقتك، ويثبط من عزيمتك ويبعث على الخوف - ليس في كل الأوقات، لكنه يمكن أن يبدو هكذا حين نستغرق في الأمر، فنحن نتحدث لملء الفراغ وللتخلص من عدم اليقين. لقد قال "مارلون براندو"، وهو مثال حقيقي للممثل الهادئ، ذات مرة: "الفراغ مخيف لمعظم الناس". يبدو الأمر كما لو أن الصمت يهددنا أو يتحدانا، خاصة إذا سمحنا لغرورنا بالكذب علينا على مدار السنين. وهذا في حد ذاته يعتبر

الجزء الأول

شيئاً مدمراً لسبب واحد: تأتي أعظم الأعمال والفنون من الصراع مع الفراغ، ومواجهته بدلاً من أن نتصارع لجعل الفراغ يزول. والسؤال هو، حين تواجه التحدي الخاص بك - سواء كان يتمثل في إجراء بحث في مجال جديد، أو إنشاء مشروع، أو إنتاج فيلم، أو الاستعانة بموجه أو مناصرة قضية - هل تسعى إلى متنفس الكلام أم أنك تواجه التحدي وجهاً لوجه؟

فكر في الأمر: إن من يعبرون عن جيلهم ويطلق عليهم "صوت الجيل" لا يصفون أنفسهم بهذا المسمى. في الواقع، حين تفكر في الأمر، تدرك كم أن هذه الأصوات - على ما يبدو - لا تتحدث إلا قليلاً. وسواء كنا نتحدث عن أغنية، أو خطاب، أو كتاب - شكل العمل قد يكون بسيطاً، لكن ما بداخله يكون مكثفاً وذو أثر كبير.

هم يعملون في صمت في منطقة بعيدة، ويحولون اضطرابهم الداخلي إلى منتج - ومن ثم يعودون للسكون في النهاية، ولا يلتفتون إلى الدافع لنيل التقدير قبل أن يعملوا، ولا يتكلمون كثيراً، أو يلقون بالألأ، لكون الآخرين، الذين يكونون تحت الأضواء ويستمتعون بالشهرة، يحصلون على أفضل المزايا. (هم ليسوا كذلك). إنهم مشغولون للغاية في العمل على القيام بأي شيء آخر. وحين يتكلمون - يكون الأمر ذا أهمية.

إن العلاقة الوحيدة بين العمل والثروة هي أن أحدهما يدمر الآخر.

دع الآخرين يثنوا على بعضهم بعضاً بينما تعود أنت إلى المختبر أو الصالة الرياضية أو بينما تمهد الطريق للعمل. املاً هذا الثقب - ذلك الموجود في منتصف وجهك - والذي يمكن أن يستنفد طاقتك الحيوية. شاهد ما سيحدث، وانظر إلى مدى التحسن الذي صرت عليه.

أن يكون لك شأن، أم أن تفعل شيئاً؟

في فترة التكوين، تكون الروح غير ملوثة بعد بفعل الصراع مع العالم؛ فهي مكنة بمكانها، ككتلة نقية من رخام الباريان في شكله الأولي، والجاهز ليتشكل إلى ... - ترى إلى ماذا؟
- أوريسون سويت ماردين

أحد أكثر الخبراء الإستراتيجيين والمحترفين تأثيراً في الحروب الحديثة هو شخص لا يعرفه معظم الناس، ويدعى "جون بويد".

كان طياراً ومقاتلاً بارعاً، ومعلماً ومفكراً أكثر براعة. بعد التحليق في كوريا، أصبح المدرب المسئول في كلية السلاح المقاتل في قاعدة نيليس للسلاح الجوي. وكان معروفاً باسم "بويد صاحب الأربعين ثانية" - بمعنى أنه بوسعه التغلب على أي عدو، من أي موقع في أقل من أربعين ثانية. وبعد عدة سنوات تم استدعاؤه إلى مبنى البنتاجون في سرية تامة، حيث بدأ عمله الحقيقي.

الجزء الأول

من ناحية، حقيقة أن الشخص العادي لا يعرف "جون بويد" أمر متوقع؛ فهو لم ينشر قط أية كتب ولم يكتب إلا بحثاً أكاديمياً واحداً. لا توجد له إلا فيديوهات قليلة ونادراً ما يتم ذكره، إن حدث، في وسائل الإعلام. ورغم ما قدمه من خدمة ممتازة قاربت الثلاثين عاماً، لم تتم ترقيته "بويد" أعلى من رتبة عقيد.

ومن الناحية الأخرى، أحدثت نظرياته نقلة في المناورات العسكرية في كل فرع من فروع القوات المسلحة، ليس طوال حياته فحسب، وإنما حتى بعد مماته؛ فقد كانت الطائرات المقاتلة إف ١٥ وإف ١٦، والتي أحدثت نقلة في مجال الطائرات الحربية الحديثة، من ضمن مشروعاته المفضلة. وكان التأثير الأكبر له من خلال دوره كناصر؛ عن طريق التوجيهات الدقيقة الأسطورية التي درسها وقدمها لكل مفكر عسكري رئيسي بكل جيل. كما أن مساهماته في الخطط الحربية لعملية درع الصحراء جاءت في شكل مجموعة من الاجتماعات المباشرة مع وزير الدفاع، وليس من خلال معلومات عن السياسات العامة أو الرسمية. وكانت وسيلته الأساسية لإحداث تغيير مؤثر هي مجموعة الطلبة الذين وجههم، ووفر لهم الرعاية، وعلمهم وألهمهم.

لم يطلق اسمه على أية قاعدة عسكرية، ولا على أية سفينة حربية. لقد تقاعد ولديه افتراض أنه سيكون منسياً، ولم يمتلك إلا شقة صغيرة ومعاشاً للتقاعد. وكان أعداؤه أكثر من أصدقائه بدون شك. هذا المسار غير العادي - ماذا لو كان متعمداً؟ ماذا لو كان قد

جعل تأثيره أكبر بكثير؟ ما مدى الجنون الذي سيكون عليه الأمر؟ في الواقع، طبق "بويد" الدرس نفسه الذي كان يحاول أن يعلمه لكل مساعد شاب وواعد شمله برعايته، وشعر بأن لديه الإمكانية لأن

أن يكون لك شأن، أم أن تفعل شيئاً؟

يكون له شأن عظيم - وشأن مختلف. ربما يكون هناك شيء مشترك بيننا وبين النجوم الصاعدة التي درّس لها.

إن الكلام الذي وجهه "بويد" لأحد طلابه في عام ١٩٧٣ يوضح هذا الأمر. لاستشعاره ما يبدو له كأنه نقطة انحراف في حياة الضابط الشاب، استدعى "بويد" الشاب لمقابلته. مثل الكثير من أصحاب الإنجازات الكبيرة، كان الجندي سريع التأثر ولا يشعر بالأمان. وأراد أن تتم ترقّيته، وأراد أن يبلي بلاءً حسناً. كان كورقة النبات التي تحركها الرياح في أي اتجاه واستشعر "بويد" ذلك؛ لذلك سمع هذا الشاب كلمة في ذلك اليوم ظل "بويد" يلقيها مراراً وتكراراً، إلى أن صارت عرفاً وطقساً من طقوس الانتقال من حال لأخرى بالنسبة لجيل من القادة العسكريين الذين أحدثوا تغييرات.

لقد قال له "بويد": "يا فتى، ستصل إلى مفترق طرق ذات يوم، وسيكون عليك أن تتخذ قراراً بشأن أي اتجاه تريد أن تسلكه". باستخدام كلتا يديه لتوضيح المسألة، أشار "بويد" إلى اتجاهين: "إذا سلكت هذا الطريق يمكن أن يكون لك شأن. بالطبع ستضطر إلى تقديم تنازلات وستضطر إلى أن تدير ظهرك لأصدقائك، لكنك ستكون عضواً في نادي الصفوة وستترقى وسيتم إسناد مهام جيدة لك". ثم توقف "بويد"، لتوضيح الاتجاه الثاني، وقال: "أو، يمكنك أن تسلك هذا الطريق وأن تفعل شيئاً - شيئاً لبلدك وللقوات الجوية ولنفسك. فإذا قررت أنك تريد أن تفعل شيئاً، فقد لا تترقى وقد لا تسند إليك المهام الجيدة ولن تكون مفضلاً عند رؤسائك بالتأكيد. لكنك لن تضطر إلى تقديم تنازلات. وستكون صادقاً مع أصدقائك ولنفسك. وقد يحدث عملك فارقاً. أنت مخير بين الأمرين أن يكون لك

الجزء الأول

شأن أو أن تفعل شيئاً. وغالباً ما تجبرك الحياة على الاختيار، وعندئذ يتوجب عليك اتخاذ قرار".

واختتم "بويد" بعدها كلامه بكلمات قد يظل هذا الشاب يسترشد بها هو وزملاء كثيرون له لبقية عمرهم حيث قال: "هناك طريقان: أن يكون لك شأن أو أن تفعل شيئاً؟ أي طريق منهما ستسلك؟".

أياً كان ما نسعى لتحقيقه في الحياة، سرعان ما سيتدخل الواقع ويترك بصمته على مثاليتنا الساذجة. وقد يأتي هذا الواقع بمختلف الأسماء والأشكال: دوافع، والتزامات، وإدراك، وسياسة. وفي كل حالة، يمكن له أن يعيد توجيهنا بصورة صفة ما لنبتعد عن الفعل ونتجه نحو أن نكون ذوي شأن، ومن اكتساب إلى التظاهر بها، ويلعب الفرور دوراً في هذه الخدعة في كل خطوة في الطريق؛ لهذا أراد "بويد" من الشباب أن يعلموا أنهم إذا لم يكونوا منتبهين، فإنه من الممكن أن يجدوا أنفسهم مجردين من المبادئ بسبب المهنة التي يريدون أن يمتنعوها.

إذن كيف نمنع الانحراف عن المسار؟ حسناً، غالباً ما تستهويننا الصورة التي رسمناها للنجاح. في عالم "بويد"، عدد النجوم على أكتاف بذلتك أو طبيعة منصبك أو موقعه كلها أشياء يمكن خلطها بصورة الإنجاز الحقيقي. وبالنسبة للآخرين قد تتمثل هذه الصورة في المسمى الوظيفي، أو كلية إدارة الأعمال التي التحقوا بها، أو عدد المساعدين لديهم، أو مكان ركن سياراتهم والمزايا التي يحصلون عليها، أو اقترابهم من المدير التنفيذي، أو حجم راتبهم أو عدد المعجبين لديهم.

أن يكون لك شأن، أم أن تفعل شيئاً؟

المظاهر خادعة؛ فكونك تتمتع بسلطة يختلف كثيراً عن أن تكون أنت محرك السلطة. وهناك فرق أيضاً بين أن تكون صاحب حق وأن تكون محققاً. حصولك على ترقية في عملك لا يعني بالضرورة أنك تبلي بلاءً حسناً ولا يعني أنك تستحق الترقية (يطلقون على ذلك الفشل التصاعدي في الأنظمة البيروقراطية). إثارة إعجاب الناس تختلف تماماً عن أن تكون مثيراً حقاً للإعجاب.

بالتالي أي منهما تؤيده؟ أي جانب ستميل له؟ هذا هو الخيار الذي تضعه الحياة أمامنا؟

لقد كانت لدى "بويد" مهمة أخرى: قضاء وقت مع مجموعات من ضباط سلاح الجو والتحدث إليهم، فقد كان يكتب كلمات على السبورة بحروف كبيرة: **الواجب، الشرف، الوطن**. ثم يزيل تلك الكلمات ويستبدل بها ثلاث كلمات أخرى: **الفخر، القوة، الطمع**. وكان مقصده هو أن الكثير من الأنظمة والأجهزة في الجيش - تلك التي يجتازها الجنود كي ينجحوا - يمكن أن تفسد القيم التي شرعوا في خدمتها. هناك تعبير ساخر للمؤرخ "ويل ديورانت" مفاده أن الأمة تولد وهي مؤمنة بمبادئ الأخلاق والصلة بين الطبيعة والعقل ثم تنتهي بها الحال وقد فعلت ما يخالف ذلك. هذه هي الحقيقة المحزنة التي حاول "بويد" شرحها؛ كيف تتحول القيم الإيجابية إلى النقيض.

كم عدد المرات التي لاحظنا فيها حدوث ذلك في حياتنا القصيرة - في الرياضة، أو في العلاقات، أو المشروعات أو مع من نهتم بأمرهم بشدة؟ هذا هو ما يفعله الغرور؛ فهو يمحو ما يهم ويستبدل به ما ليس مهماً.

الجزء الأول

يريد الكثير من الناس أن يغيروا العالم، ومن الجيد أنهم يريدون فعل ذلك، وتريد أن تكون الأفضل فيما تفعله. فلا أحد يريد أن يكون شخصاً لا قيمة له. لكن من الناحية الفعلية، أية كلمة من الكلمات الثلاث التي كتبها "بويد" على السبورة ستوصلك لوجهتك؟ أيًا منها تمارس الآن؟ ما الذي يحفزك؟

إن الخيار الذي وضعه "بويد" أمامنا يتلخص في الهدف؛ ما هدفك؟ ما سبب وجودك هنا؟ لأن الهدف سيساعدك على الإجابة عن هذا السؤال: "أيهما تريد أن يكون لك شأن أم أن تفعل شيئاً؟". بمنتهى السهولة. لو كان ما يهمك هو أنت - سمعتك، ومشاركتك، ورخاءك الشخصي - فمسارك واضح: أخبر الناس بما يريدون سماعه. ابحث عن الاهتمام وليس العمل الهادئ والمهم في الوقت ذاته، ووافق على الترقيات، واحذ حذو الموهوبين في الصناعة أو المجال الذي اخترته بصفة عامة، ثم ادفع الثمن المطلوب، وقم بمهامك، واستثمر وقتك واترك الأشياء كما هي في الأصل، واسع وراء شهرتك، وراتبك، ولقبك واستمتع بكل تلك الأمور عندما تتألق.

قال "فريدريك دوجلاس" ذات مرة: "يترك المرء تأثيراً فيما يجتهد فيه"؛ حيث يفهم تلك النقطة جيداً فلقد كان عبداً، ولقد رأى ما أحدثته العبودية لكل من يعنيه الأمر، بمن فيهم المستعبدون أنفسهم. وبمجرد أن صار حراً، رأى أن الخيارات التي يتخذها الأشخاص، حول مسيرتهم المهنية وحياتهم، لها والتأثير نفسه. ما تختار أن تفعله بوقتك وما تختار أن تفعله من أجل المال يؤثر فيك. ويتطلب المسار المدفوع بالأنانية، كما أكد "بويد"، تقديم تنازلات كثيرة.

أن يكون لك شأن، أم أن تفعل شيئاً؟

إذا كان هدفك أكبر منك - أن تحقق شيئاً، أو أن تثبت شيئاً لنفسك - يصبح كل شيء فجأة أسهل وأصعب بالقدر نفسه. ويكون أسهل بمعنى أنك تعرف الآن ما تحتاج إلى فعله وما هو مهم بالنسبة لك. كما أنك تستبعد "البدائل" الأخرى، بما أنها ليست بدائل بالأساس. إنها مجرد ملهيات؛ فهي تتعلق بالفعل، لا الإدراك. ويكون أسهل بمعنى أنك لا تحتاج إلى تقديم تنازلات. ويكون أصعب لأن كل فرصة - بصرف النظر عن مدى إشباعها أو عائدها - يجب أن تقيم وفقاً لقواعد صارمة: هل يساعدني ذلك على القيام بما قررت القيام به؟ هل يسمح لي ذلك بالقيام بما أحتاج إلى القيام به؟ هل أنا أناني أم لا؟

ففي هذا السياق لا يتعلق الهدف بمجرد "من أريد أن أكون عليه في الحياة؟"، بل "ما الذي أريد أن أحققه في الحياة؟"؛ فنحن ننحي الاهتمام الأناني جانباً، ونسأل: ما القضية التي يخدمها هدفي؟ وما المبادئ التي تحكم خياراتي؟ هل أريد أن أكون مثل الجميع أم أنني أريد أن أفعل شيئاً مختلفاً؟

بعبارة أخرى، يكون أصعب لأن كل شيء يمكن أن يبدو أشبه بالتنازل.

رغم أن الألوان لا يفوت أبداً، فكلما سألت نفسك هذه الأسئلة في وقت أبكر كان ذلك أفضل.

ومما لا شك فيه أن "بويد" أحدث تغييراً ونقله في مجاله بطريقة لم يفعلها أي مفكر منذ عصر "سن تزو" أو "فون كلاوزفيتز"؛ فقد كان يلقب بـ "جنكيز خان"، نظراً لكونه لم يسمح لأية عقبات أو خصوم بإعاقة عما احتاج إلى فعله. لم تكن خياراته دون ثمن. كما كان يلقب

الجزء الأول

بـ "العقيد الفقير" بسبب أسلوب حياته المقتصد. وقد مات وهو يملك آلافًا من الدولارات على هيئة عدد كبير من الشيكات غير المسيّلة التي ملأت أحد الأدراج في منزله والتي حصل عليها من شركات خاصة ولم يصرفها لأنه كان يرى أنها تعادل الرشاوى. ولم يكن له أي دخل في عدم ترقيته لرتبة أعلى من العقيد؛ فلقد كان هناك ما يعوق ترقيته بشكل متكرر في كل مرة. كما أغفل التاريخ دوره عقابًا له على العمل الذي قدمه!

فكر في ذلك في المرة التالية التي تبدأ تشعر فيها بأنك مؤهل، وفي المرة التالية التي تخطط فيها بين الشهرة والحلم الأمريكي. فكر أيضًا في كيف يمكن أن ترتقي لتصل لمكانة هذا الرجل العظيم. فكر في ذلك في المرة التالية التي تواجه فيها هذا الاختيار: هل أحتاج إلى هذا؟ أم أن الأمر يتعلق حقًا بالغرور؟ هل أنت مستعد لاتخاذ القرار الصائب؟ أم أن المكاسب ما زالت تلمع من على مسافة بعيدة؟ كما أنه إما أن يكون لك شأن، أو أن تفعل شيئًا - ففي هذه الحياة لكل منا دوره وموعده.

أن تصبح تلميذًا

"لن نسمح بأن يطاردنا شبح رجل إطفاء في أحلامنا ويقول إن تدريبنا قد خذله".

—لافتة معلقة في أكاديمية التدريب التابعة لإدارة مطافئ نيويورك

في شهر إبريل في أوائل الثمانينيات من القرن العشرين، صار أحد الأيام بمثابة كابوس لعازف جيتار ويوم تحقيق الحلم بالنسبة لعازف آخر، يوم الحصول على وظيفة أحلامه. فدون سابق إخطار، اجتمع أعضاء فرقة موسيقى ميتاليكا لموسيقى الميتال قبل جلسة تسجيل مخطط لها في مستودع آيل للسقوط في نيويورك وأخبروا عازف الجيتار في الفرقة "ديف موسستين" بطرده من الفرقة. بكلمات قليلة، سلموه تذكرة حافلة للعودة إلى مدينة سان فرانسيسكو. في اليوم نفسه، حصل عازف جيتار شاب ومتواضع، يدعى "كيرك هاميت"، في أوائل العشرينات من عمره وعضو في فرقة تسمى إكسودوس، على الوظيفة. وبعد دخوله مباشرة في حياة جديدة، قدم أول عرض له مع الفرقة بعد عدة أيام من توليه الوظيفة.

الجزء الأول

قد يرى البعض أن هذه هي اللحظة التي انتظرها "هاميت" طوال حياته. بالتأكيد كانت كذلك. رغم شهرتها في نطاق محدود في ذلك الوقت، فإنه كان يتوقع لفرقة ميتاليكا أن تحقق نجاحاً كبيراً، حيث بدأت موسيقاهم تتجاوز حدود نوع موسيقى الثراش ميتال، وبدأت تحقق جماهيرية كبيرة. وفي غضون بضع سنوات كان من المقدر لهذه الفرقة أن تكون واحدة من أكبر الفرق في العالم، وتبيع أكثر من ١٠٠ مليون ألبوم.

في ذلك الوقت تقريباً توصل "كيرك" إلى تلك الحقيقة المتواضعة - أنه بالرغم من السنوات التي أمضاها في العزف ودعوته للانضمام إلى فرقة ميتاليكا، فإنه لم يكن بارعاً بالقدر الذي يتمناه. ففي منزله في مدينة سان فرانسيسكو، أخذ يبحث عن معلم جيتار. بمعنى أنه رغم انضمامه لفريق أحلامه وتحوله لمحترف فعلي، أصر "كيرك" على أن يحصل على المزيد من الدروس - وأنه لا يزال تلميذاً. كان المعلم الذي استعان به يشتهر بكونه أستاذ المعلمين، وكونه يعمل مع الموسيقيين العباقرة أمثال "ستيف فاي".

بل إن "جوساترياني" نفسه، الرجل الذي اختاره "هاميت" كمعلم له، مضت به الحياة ليصبح واحداً من أمهر عازفي الجيتار عبر التاريخ ويبيع أكثر من ١٠ ملايين أسطوانة لموسيقاه الفريدة والمبهرة. بتقديمه دروساً في محل موسيقى صغير في مدينة بيركلي، جعل أسلوب عزف "ساترياني" منه اختياراً غير عادي بالنسبة لـ "هاميت". وكان هذا هو المقصود - أراد "كيرك" أن يتعلم ما لم يكن يعرفه، أن يصلق فهمه للأساسيات حتى يتسنى له الاستمرار في استكشاف نوع الموسيقى الجديد الذي أتاحت له الفرصة لعزفه آنذاك.

أن تصبح تلميذاً

يوضح "ساترياني" ما كان يفتقر إليه "هاميت" - لم تكن الموهبة، بالتأكيد - قائلاً: "كان الأمر الأساسي المتعلق بـ "كيرك" هو... أنه يكون عازف جيتار بارعاً عند إتاحة الفرصة له؛ فهو يعزف عزفاً رئيسياً... كما يعزف عزفاً منفرداً بسرعة وبدقة. وكانت يده اليمنى ماهرة، وكان يعرف معظم النغمات، لكنه فقط لم يتعلم كيف يعزف في بيئة يتعلم فيها كل الأساليب وكيف يربط كل شيء ببعضه".

وهذا لا يعني أن جلساتها كانت أشبه بجلسات المجموعات الدراسية المرحية. في الواقع، وضع "ساترياني" أن ما ميز "هاميت" عن الآخرين هو استعداده لتقبل طريقة التدريس التي لم يكن يتقبلها الآخرون، حيث قال: "كان تلميذاً ممتازاً؛ فالكثير من أصدقائه وزملائه تركوا الدروس غاضبين ومستائين من قسوتي الشديدة كمعلم".

لقد كان نظام "ساترياني" واضحاً؛ سيتم تقديم دروس أسبوعية، ويجب تعلم هذه الدروس، وإذا لم يحدث ذلك، فهذا يعني أن "هاميت" يضيع وقت الجميع، ومن ثم عليه ألا يكلف نفسه عناء المجيء؛ لذلك على مدار العامين التاليين فعل "كيرك" ما كان يطلبه منه "ساترياني"، وكان يعود كل أسبوع للحصول على تغذية راجعة موضوعية، وتقييم، وتدريبات على طرق وجوانب نظرية خاصة بالآلة التي سيعزف عليها قريباً أمام الآلاف من الجماهير، ثم عشرات الآلاف من الجماهير، حتى وصلوا إلى مئات الآلاف من الجماهير. وحتى بعد فترة الدراسة هذه التي استمرت لعامين، كانت تعرض على "ساترياني" النغمات الموسيقية القصيرة والمتكررة التي كان يعمل عليها مع الفرقة، وتعلم أن يخفف من ميله للارتجال، وحسن من قدرته على فعل الكثير بنوتات موسيقية أقل وعلى التركيز على

الجزء الأول

الإحساس بتلك النوات والتعبير عنها وفقاً لذلك. في كل مرة، كان يتحسن أدائه كعازف وكفنان.

قوة أن تكون تلميذاً لا تتمثل في كونها فترة ممتدة من التعلم فحسب، بل في كونها تجبرك على إخضاع الغرور والطموح لإشراف شخص آخر؛ لذا يوضع ما يشبه سقفاً للغرور - حيث يعرف التلميذ أنه ليس أفضل من "المعلم" الذي يتدرب على يديه، وليس قريباً من مستواه. من ثم تخضع له، وتكون فرداً في المجموعة. ولا يمكنك أن تخذعه أو تتلاعب به، ولا يمكن "تجزئة" عملية التعلم؛ فلا توجد طرق مختصرة تمكنك من استكمال مهمتك كل يوم. إذا لم تلتزم بعملية التعلم، فسيتم التخلي عنك.

إننا لا نحب فكرة أن أحداً ما أفضل منا، أو أنه لا يزال هناك الكثير لتتعلمه. نريد أن نختصر الأمر، أي أن نكون مستعدين. نحن مشغولون ومثقلون بالأعباء؛ ولهذا السبب، يكون تحديث تقييمك لمواهبك في الاتجاه التنازلي أحد أصعب الأشياء في الحياة، لكنه يعتبر دائماً عنصراً من عناصر الإتقان. وبعد ادعاء المعرفة أخطر عيوبنا؛ لأنه يمنعنا من التحسن؛ لذا فإن التقييم الذاتي المدروس هو الحل.

والنتيجة هي، بصرف النظر عن أذواقك الموسيقية، أن "هاميت" صار واحداً من أبرع عازفي الجيتار لموسيقى الميتال في العالم، محولاً موسيقى الثراش ميتال من حركة تجريبية إلى نوع موسيقى عالمي منتشر. وليس هذا فحسب، فمن خلال تلك الدروس، حُسِّن "ساترياني" من أسلوبه وصار نفسه أفضل بكثير. وبعدها جذب التلميذ والمعلم الآلاف من الجماهير وأعاد تشكيل الساحة الموسيقية.

أن تصبح تلميذاً

وقد ابتكر رائد الفنون القتالية المختلطة والبطل صاحب الألقاب المتعددة "فرانك شامروك" نظاماً يدرّب من خلاله ممارسي الفنون القتالية وأسماء بنظام زائد وناقص ومساو. قال، يحتاج كل ممارس للفنون القتالية، كي يصبح بارعاً، أن يكون معه شخص أفضل منه ليتعلم منه، وشخص يقل عنه موهبة يمكن أن يعلمه وشخص لا يقل عنه موهبة يمكن أن يتحداه.

والهدف من طريقة "شامروك" بسيط: أن يحصلوا على تقييم حقيقي ومستمر لما يعرفونه وما لا يعرفونه من كل زاوية؛ فهذا الأسلوب يقضي على الفرور الذي يعمّ من شأننا، والخوف الذي يجعلنا نشكك في قدراتنا وأي كسل قد يجعلنا نريد أن نتجح دون بذل أي جهد. كما قال "شامروك": "الأفكار الخطأ التي تحملها لنفسك تدمرك. بالنسبة لي، ابق دائماً تلميذاً. هذا هو جوهر الفنون القتالية، وعليك أن تستخدم هذا التواضع كأداة؛ حيث تخضع لشخص أفضل منك تثق به". ويبدأ هذا الخضوع بتقبل حقيقة أن الآخرين أكثر منك معرفة وأنتك يمكن أن تستفيد من معرفتهم، ثم تبحث عنهم وتتغلب على أوهامك تجاه نفسك.

والحاجة لعقلية التلميذ لا تقتصر فقط على ممارسي الفنون القتالية أو عزف الموسيقى؛ فالعالم عليه أن يعرف المبادئ الأساسية للعلوم وآخر الاكتشافات. والفيلسوف يجب عليه أن يوسع من معرفته، وأن يعرف أيضاً مدى ضآلة ما يعرفه، كما فعل "سقراط". ويجب على الكاتب أن يكون ملماً بالأعمال الأصلية للكاتب ويقرأ ويتحدى معاصريه أيضاً. ويجب على المؤرخ أن يعرف التاريخ القديم والحديث، إضافة إلى تخصصه؛

الجزء الأول

فالرياضيون المحترفون تكون لديهم مجموعات من المدربين، وحتى الساسة أصحاب النفوذ نجد لديهم مستشارين وموجهين.

لماذا؟ لأنهم ليصبحوا بارعين وليظلوا بارعين، يجب أن يكونوا ملمين بما حدث في السابق، وما يحدث الآن وما سيحدث. يجب أن يستوعبوا أساسيات مجالهم وما يحيط بهم، دون أن يعارضوا التغيير أو يظلوا حبيسي الزمن، ويجب ألا يتوقفوا عن التعلم. ويجب كذلك علينا جميعاً أن نصبح معلمين، وناصحين ونقاداً لأنفسنا.

لذا فكر فيما كان يمكن أن يفعله "هاميت" - ما كان يمكن أن نفعله لو كنا في مكانه هو أننا سنجد أنفسنا فجأة نجوم روك، أو على مشارف أن نصبح نجوم روك في مجالنا الذي اخترناه. ونميل إلى التفكير بهذه الطريقة: لقد حققنا الهدف، لقد وصلنا. لقد طردوا العازف الآخر لأنه ليس بقدر براعتي، واختاروني لأنني أملك المهارات اللازمة. لو أنه فعل ذلك، لما سمعنا عنه هو أو الفرقة في الغالب. ففي النهاية، هناك الكثير من فرق الميتال المنسية من الثمانينيات من القرن العشرين.

يشبه التلميذ الحقيقي الإسفنج، حيث يمتص ما يحدث من حوله، ويصفيه، ويستوعب ما يمكن أن يتمسك به. ويكون التلميذ ناقداً لذاته ومحفزاً لها، ويحاول دائماً أن يحسن من فهمه حتى يتمكن من الانتقال إلى الموضوع التالي، والتحدي التالي. كما يكون التلميذ الحقيقي معلماً وناقداً لذاته، فلا يوجد مجال للغرور هنا.

خذ الفنون القتالية كمثال مجدداً، حيث تكون للوعي الذاتي أهمية بالغة لأن الخصوم دائماً ما يسعون للتوفيق بين نقاط القوة والضعف. إذا لم يكن ممارس الفنون القتالية قادراً على التعلم والتدريب يومياً،

أن تصبح تلميذًا

وإذا لم يكن يبحث باستمرار عن مجالات التحسين، ويدرس نقاط ضعفه، ويحاول العثور على أساليب جديدة يستعيرها من الزملاء والخصوم، فإنه حتمًا سينهار ويهزم.

ولا يختلف الأمر كثيرًا بالنسبة لبقيتنا. هل نقاتل دومًا من أجل شيء أو ضد شيء؟ هل تعتقد أنك الوحيد الذي يأمل أن يحقق هدفه؟ لا يمكنك أن تصدق أنك الوحيد الذي يحاول أن يحقق هذا الهدف المنشود.

ويميل الناس إلى الاندهاش من مدى التواضع الذي كان عليه العظماء الطموحون. ماذا تعني بأنهم لم يكونوا عدوانيين، أو مميزين، أو واعين بعظمتهم أو مصيرهم؟ الحقيقة هي أنه بالرغم من أنهم كانوا واثقين بأنفسهم، فإن فكرة كونهم تلاميذ دائمين جعلت هؤلاء الرجال والنساء متواضعين.

ويقول "إبكتيتوس": "من المستحيل أن يتعلم المرء ما يعتقد أنه يعرفه بالفعل"؛ فلا يمكنك أن تتعلم لو كان لديك اعتقاد أنك تعرف بالفعل. لن تجد الأجوبة لو كنت متفطرًا بشدة وواثقًا بنفسك لدرجة تمنعك من طرح الأسئلة. وكذلك لا يمكنك أن تتحسن إذا كنت مقتنعًا بأنك الأفضل.

إن فن الحصول على التقييم هو مهارة حاسمة في الحياة، خاصة التقييم اللاذع والنقدي. ونحن لا نحتاج فقط إلى الحصول على هذا التقييم اللاذع، بل علينا أن نطلبه باستمرار، ونحرص على طلب التقييم السلبي وبالتحديد حين يخبرنا أصدقائنا وأسرتنا وعقلنا بأننا نبلي بلاءً حسنًا. لكن الفرور يحاول أن يجنبنا الحصول على ذلك التقييم بأي ثمن. من الذي سيريد أن يحبس نفسه للحصول على

الجزء الأول

تدريب تأهيلي؟ يعتقد الغرور أنه يعرف حالنا ومن نحن - بمعنى أنه يعتقد أننا رائعون، ومثاليون، وعابرة ومبدعون حقًا، ويكره الواقع ويفضل تقيمه الخاص.

ولا يسمح الغرور بالنمو الصحيح أيضًا. ولكي نصبح ما نأمل أن نكون عليه في النهاية يستغرق هذا الأمر عادة فترات طويلة من الغموض، والجلوس والتصارع مع موضوع أو إشكال ما؛ فالتواضع هو ما يبقينا هناك، قلقين من عدم معرفتنا الكافية عازمين على مواصلة التعلم. وقد يتسرع الغرور في الاستنتاج، ويبرر ذلك بأن الصبر للخاسرين (ويراه خطأ على أنه نقطة ضعف)، ويفترض أننا بارعون بما فيه الكفاية لنمنح مواهبنا فرصة للانطلاق في العالم.

بينما نجلس لنطور عملنا، وبينما نتجح في أول عرض بيع لنا، ونستعد لافتتاح أول متجر لنا، وبينما نثبت بصرنا على جمهور البروفة النهائية للمسرحية، يكون الغرور هو العدو - فيعطينا تقييمًا ممتازًا، ليست له أية علاقة بالواقع، ويتخذ وضعا دافعيًا، خاصة حين لا نستطيع تحمل أن نكون دفاعيين. ويعوقنا عن التحسن بإخبارنا بأننا لا نحتاج إلى التحسن، ثم نتساءل لماذا لا نحصل على النتائج المرجوة، ولماذا يكون الآخرون أفضل منا ولماذا يدوم نجاحهم لفترة أطول.

اليوم، صارت الكتب أرخص ثمنًا مما كانت عليه في الماضي. وصارت الدورات التدريبية مجانية. ولم تعد هناك حواجز تمنعك من التواصل مع المعلمين - فقد قضت التكنولوجيا على تلك المعوقات. ولا يوجد مبرر لعدم حصولك على نصيبك من التعلم، ولأن المعلومات المتاحة أمامنا هائلة جدًا، فلا يوجد مبرر لإنهاء هذه العملية أيضًا.

أن تصبح تلميذاً

فمعلمونا في الحياة ليسوا فقط هؤلاء الذين ندفع لهم أجراً، كما دفع "هاميت" أجراً لـ "ساترياني"، وليسوا بالضرورة جزءاً من صالة التدريب أيضاً، كما في مثال "شامروك". لا يحصل الكثير من أفضل المعلمين على أية أجور، بل يتطوعون لأنهم، مثلك، كانوا في الماضي صغاراً وكانت لديهم أهدافك نفسها. ولا يعلم الكثيرون منهم أنهم يدرسون - إنهم ببساطة نماذج أو حتى شخصيات تاريخية دروسهم ما زالت موجودة في الكتب والدراسات. لكن الفرور يجعلنا عنيدين جداً ومعارضين للتقييم لدرجة أنه يبعدهم عنا أو يعزلهم عنا. لهذا يقول المثل القديم: "عندما يكون التلميذ مستعداً، يظهر المعلم".

لا تكن عاطفيًا

يبدو أنك تحتاج إلى تلك القوى الخفية للعقل والجسد والتي تلهب حماس الشباب؛ حتى تشعر بالإشباع، والتألق والتميز، لكن بدون أن تضع في اعتبارك ما يجب امتلاكه من رغبة وما يجب تحمله من الام لتعول على هذه القوى، لن يمكنك أن تحقق كل ذلك أبدًا.

— لورد تشيسترفيلد

العاطفة – الأمر كله يتعلق بالعواطف؛ اكتشف عاطفتك. وعش بشكل عاطفي، وألهم العالم بعاطفتك.

يذهب الناس إلى مهرجان الرجل المحترق للعثور على العاطفة، والتواجد بالقرب منها، ولإعادة إحياء العاطفة بداخلهم. الأمر نفسه ينطبق على محادثات تيد ومهرجان ساوث باي ساوث ويست الضخم وآلاف الفعاليات الأخرى، والمعتكفات والمؤتمرات، فجميعها تستمد قوتها مما يدعون أنه أهم قوة في الحياة.

إليك ما لم يخبرك به هؤلاء الناس أنفسهم: عاطفتك قد تكون الشيء الذي يعوقك عن القوة أو التأثير أو الإنجاز؛ لأنه كما يحدث كثيرًا، نفشل بسبب اتباع عواطفنا.

لا تكن عاطفياً

في بداية مسيرتها السياسية الصاعدة، ذات مرة، تحدثت زائرة عن "الاهتمام العاطفي" لـ "إليانور روزفلت" خلال مناقشة نص من نصوص التشريع الاجتماعي. لقد قصدت السيدة أن يكون ذلك إطرأ، لكن رد "إليانور" كان توضيحاً؛ فلقد دعمت القضية قائلة: "أجل، لكنني لا أظن أن كلمة "عاطفية" تنطبق علي".

بحكم أنها سيدة مهذبة، ومتفوقة وصبور ولدت بينما كانت لا تزال حرارة فضائل العصر الفيكتوري الهادئ متقدة، كانت "روزفلت" تسمو فوق العاطفة. كان لديها هدف، وكانت لديها وجهة. ولم تكن مدفوعة بالعاطفة، وإنما بالعقل.

من الناحية الأخرى، كان لدى "جورج دابليو. بوش"، و"ديك تشيني" و"دونالد رامسفيلد" عاطفة تجاه قضية معينة. وكان "كريستوفر ماكدلزل" مملوءاً بالعاطفة عند توجهه "إلى البرية". وغمرت "روبرت فالكون سكوت" العاطفة نفسها حين بدأ رحلته لاستكشاف القطب الشمالي، فمسه "هوس القطب الشمالي" (كحال الكثير من ضحايا حادث تسلق قمة جبل إيفرست المأساوي الذي وقع في عام ١٩٦٦، والذين أصابهم للحظات ما يسميه علماء النفس اليوم بـ "جنون الهدف"). لقد آمن مخترع وممولو اختراع عجلة السيجواي بأن لديهم ابتكاراً سيغير العالم وفعلوا كل شيء للترويج له. وما لا شك فيه أنه كان لدى كل هؤلاء الموهوبين والأذكاء إيمان شديد بما يسعون لفعله. ومن الواضح أيضاً أنهم كانوا غير مستعدين وغير قادرين على فهم الاعتراضات والمخاوف الحقيقية لجميع المحيطين بهم.

وينطبق الأمر نفسه على عدد لا يحصى من رواد الأعمال، والمؤلفين، والطهاة، وأصحاب المشروعات، والساسة والمصممين

الجزء الأول

الذين لم تسمع عنهم من قبل - ولن تسمع عنهم أبداً؛ لأنهم أغرقوا سفنهم قبل أن يتركوا المرفأ. وكأي هاوٍ، كانت لديهم عاطفة وافترقوا لشيء آخر.

وللتوضيح، أنا لا أتحدث عن الاهتمام. بل أتحدث عن عاطفة من نوع آخر - حماس جامع، استعدادنا للانقراض على ما يقع أمامنا بأكبر قدر ممكن من الحماسة، "حزمة الطاقة" التي أكد معلمونا وموجهونا أنها أهم قيمة لنا. هي تلك الرغبة الملحة والجامعة للبدء أو لتحقيق هدف غير واضح المعالم، وطموح وبعيد المنال. هذا الحافز الذي يبدو عديم الضرر بعيد كل البعد عن المسار الصحيح. وتذكر أن عبارة "متطرف في حماسه" هي أسلوب لطيف لوصف "الشخص المجنون".

لقد استخدم لاعب كرة سلة وهو شاب يدعى "لويس ألكيندور الابن" - والذي فاز بثلاث بطولات محلية في أثناء لعبه ضمن فريق جامعة كاليفورنيا، لوس أنجلوس، تحت قيادة مدربه "جون وودن" - كلمة واحدة لوصف أسلوب مدربه المشهور: "غير عاطفي"؛ بمعنى أنه لا يتأثر بالعواطف. لم يكن "وودن" يميل إلى الكلام الحماسي أو الإثارة. لقد اعتبر تلك العواطف الزائدة عبئاً. بدلاً من ذلك، كانت فلسفته تتعلق بأن تكون مسيطراً على الوضع وتؤدي عملك وألا تكون أبداً "أسيراً للعاطفة". اللاعب الذي تعلم هذا الدرس من "وودن" غير اسمه بعدها إلى اسم تتذكرونه جيداً: "كريم عبد الجبار".

لا أحد يمكن أن يصف "إليانور روزفلت" أو "جون وودن" أو لاعبه المشهور "كريم" على أنهم متبلدو الإحساس. وما كانوا ليوصفوا بأنهم شديدي الاهتياج أو التحمس أيضاً؛ فقد كانت "إليانور روزفلت" -

لا تكن عاطفياً

واحدة من أكثر الناشطات قوة وتأثيراً في التاريخ وأهم سيدة أولى في أمريكا دون شك - تعرف في الأساس بكياستها، ورصانتها، وإحساسها بالوجهة. كما فاز "وودن" كمدرّب بعشر بطولات خلال اثني عشر عاماً، منها سبع بطولات على التوالي؛ لأنه وضع نظاماً للفوز وعمل مع لاعبيه على الالتزام به. لم يكن أحد منهم مدفوعاً بالحماسة، أو مفرطاً في حركته ونشاطه. بل استغرق الأمر منهم سنوات ليصلوا إلى ما وصلوا إليه؛ فقد كانت عملية تراكم.

في مساعينا، سنواجه مشكلات معقدة، ستظهر غالباً في مواقف لم نواجهها من قبل قط. إن الفرص ليست مسابح عميقة غير ملوثة تتطلب شجاعة وجسارة للغطس فيها، بل هي مستترة، ومغطاة بالأتربة ومسدودة بشتى أشكال المقاومة. والمطلوب بالفعل في هذه المواقف هو الوضوح، والتأني والإصرار المدروس.

لكن في معظم الأحيان، نمضي على هذا النحو...
وميض من الإلهام: أريد أن أقدم أفضل وأكبر ____ على الإطلاق. وأن أكون أصغر ____ . والوحيد الذي ____ . أن أكون "متصدراً قائمة الأوائل ومحرراً أكبر قدر من الإنجازات".

النصيحة: حسناً، إليك ما ستحتاج إلى فعله بالتدرّج لكي تحقق هدفك.

الواقع: نسمع ما نريد سماعه، ونفعل ما نرغب في فعله، ورغم انشغالنا واجتهادنا بدرجة كبيرة، لا نحقق إلا القليل من الأهداف. أو الأسوأ من ذلك، نجد أنفسنا في حالة فوضى لم نكن نتوقعها مطلقاً. لأننا لا نسمع إلا عن عاطفة الناجحين على ما يبدو، ننسى أن الفاشلين اشتركوا معهم في الصفة نفسها. ولا نتصور العواقب إلى

الجزء الأول

أن ننظر إلى ما آل إليه الأمر. ففي مثال اختراع عجلة السيجواي، أخطأ المخترع والممولون في توقع حجم الحاجة الحقيقية للمنتج. كما نرى أنه في الفترة التي سبقت إحدى الحروب الفاشلة، تجاهل مؤيدوها التقييم السلبي لأنها تعارضت مع ما احتاجوا إلى الاقتناع به بشدة. ونجد النهاية المأساوية لقصة *Into The Wild* هي نتيجة للسذاجة المتهورة وغياب عنصر الاستعداد. وفي مثال "روبرت فالكون سكوت"، تمثل العيب في الثقة الزائدة على الحد والحماسة دون أي تقدير للمخاطر الحقيقية. كما أننا نتصور أن "نابليون" كان مفعماً بالعاطفة حين فكر في غزو روسيا وكانت النتيجة أنه انسحب منها في النهاية بعد أن عاد لبلده مع قلة قليلة جداً من عدد الجنود الذين غادر معهم فرنسا بكل ثقة. في أمثلة أخرى كثيرة نرى الأخطاء نفسها: الاستثمار الزائد على الحد، ونقص الاستثمار، والتصرف قبل أن يكون الشخص مستعداً بالفعل، وكسر الأشياء التي كانت تتطلب قدرًا من العناية - لكن هذه الأخطاء لا تحدث ضررًا كبيرًا مثل الضرر الناجم عن العاطفة.

وكثيراً ما تخفي العاطفة نقطة ضعف. فما ينتج عنها من صعوبة في التنفس وتهور وغضب ما هو إلا بدائل ضعيفة للانضباط، والإتقان، والقوة، والهدف، والمثابرة. وقد تحتاج إلى أن تكون قادرًا على ملاحظة ذلك في الآخرين وفي نفسك؛ لأنه رغم أن جذور العاطفة قد تكون صادقة وجيدة، فإن آثارها تكون مضحكة ثم تصبح فيما بعد رهيبة.

ونرى العاطفة في هؤلاء الذين يمكنهم أن يخبروك بالتفصيل الدقيق عما ينوون أن يصبحوا عليه وما سيبدو عليه نجاحهم - وقد يكونون قادرين أيضًا على إخبارك بالتحديد بالموعد الذي ينوون أن

لا تكن عاطفياً

يحققوا هدفهم فيه أو وصف مخاوف منطقية وحقيقية لديهم حيال أعباء تلك الإنجازات. يمكنهم أن يخبروك بكل الأشياء التي ينوون فعلها، أو التي شرعوا فيها، لكن لا يمكنهم إظهار ما أحرزوه من تقدم لك؛ لأنه لا يوجد أي تقدم محرز.

كيف يمكن أن يكون شخص ما مشغولاً ولا يحقق أي شيء؟ حسناً، هذا هو تناقض العاطفة.

إذا كان الجنون يعني فعل الشيء نفسه مراراً وتكراراً وتوقع نتائج مختلفة، بالتالي فإن العاطفة هي شكل من أشكال التأخر العقلي - فهي تعني إضعاف أهم وظائفنا الإدراكية عن قصد. وكثيراً ما تبدو الفرص الضائعة مخيفة عند استعادة الذكريات؛ أفضل سنوات حياتنا احترقت مثل زوج من إطارات الدوران السريع الملاصقة للأسفلت.

فالكلاب، عاطفيون. وكما يمكن أن يخبرك عدد كبير من السناجب، والطيور، والصناديق والألعاب، فإنها كلها لا تحقق معظم ما تنوي فعله؛ يتمتع الكلاب بميزة في كل ذلك؛ ذاكرة قصيرة جداً على المدى القصير تبعد عنها الشعور المتسلل بالتفاهة وقلة الحيلة. أما بالنسبة لنا نحن البشر، من الناحية الأخرى، فليس هناك مبرر لأن نكون حساسين تجاه الأوهام التي نخضع لها؛ فالواقع سيتدخل في النهاية.

ما نحتاج إليه نحن البشر في رحلة صعودنا هو الهدف والواقعية. ويمكنك أن تقول إن الهدف مثل العاطفة التي لها حدود. أما الواقعية فهي الانفصال والتوقع.

حين نكون شباباً، أو حين تكون قضيتنا شبابية، تزداد حدة شعورنا - العاطفة مثل هرموناتنا تنشط بقوة في فترة شبابنا - لدرجة

الجزء الأول

أنه يبدو من الخطأ أن نأخذ الأمر بروية، وليس هذا إلا نفاذ صبر منا، وانعكاساً لعدم قدرتنا على رؤية أن إجهاد أنفسنا أو التعظيم من شأننا لن يؤدي إلى الإسراع في الرحلة.

العاطفة تدور حول الشيء. (لديَّ عاطفة شديدة تجاه _____)، أما الهدف فهو البحث عن هذا الشيء والتطلع لتحقيقه، (يجب أن أفعل _____ . جئت إلى هنا لكي أنجز _____ . أنا مستعد لتحمل _____ من أجل تحقيق ذلك). في الواقع، يقلل الهدف من أهمية الأنا؛ فهو يتعلق بالسعي وراء شيء خارج نفسك بدلاً من إرضاء نفسك. علاوة على الهدف، نحتاج أيضاً إلى الواقعية. من أين نبدأ؟ وماذا نفعل أولاً؟ وما الذي نفعله في الوقت الحالي؟ كيف نضمن أن ما نفعله يدفعنا للأمام؟ وما المعايير التي نحددها لأنفسنا؟

لقد قال "جوته" ذات مرة: "العواطف الجياشة هي أمراض لا أمل في شفائها". ولهذا يعمل الأشخاص المتأنون والمثابرون بشكل مختلف، متفادين الانحراف أو المرض؛ فهم يعينون المحترفين ويستفيدون منهم. ويطرحون أسئلة، ويسألون عما قد يسير بشكل خطأ ويطلبون الأمثلة، ويخططون للظروف الطارئة، ثم ينطلقون في رحلتهم. ويبدأون عادة بخطوات صغيرة، وينجزونها ويطلبون تقييماً حول سبل تحسين الخطوات التالية، يحققون مكاسب مستمرة، ثم يتحسن أدائهم على مدار الرحلة، ويستفيدون من تلك المكاسب لينموا تدريجياً وليس بشكل سريع.

هل النهج المتكرر أقل إشارة من البيانات المعلنة، أو لحظات الإلهام، أو السفر عبر البلد لتفاجئ شخصاً ما، أو إرسال سيل من أربعة آلاف كلمة على شكل رسائل بريد إلكتروني في منتصف الليل؟

لا تكن عاطفياً

لا يوجد شك في أنه أقل متعة. هل هو أقل سحراً وجرأة من أن تغامر بكل أموالك وتستنفد كل الأموال في بطاقات الائتمان لإيمانك بنفسك؟ بكل تأكيد. وينطبق الأمر نفسه على الجداول الممتدة، والاجتماعات، والرحلات، والمكالمات الهاتفية، والبرمجيات، والأدوات والنظم الداخلية - وكل مقالة كتبت عنها وعن الروتين الخاص بالمشاهير. إن العاطفة هي الشكل الذي يغلب على الأداء؛ أما الهدف فهو الأداء، ثم الأداء ثم الأداء.

ويتطلب العمل المهم الذي تريد أن تؤديه التآني والدراسة. لا العاطفة، أو السذاجة.

سيكون من الأفضل بكثير أن تشغل بالخوف مما ينتظرك - وتشعر بالضالة من ضخامته وتكون عازماً على الاستمرار فيه رغم ذلك. اترك العاطفة للهواة، واجعل الأمر يتعلق بشعورك بما يجب أن تفعله وتقله، لا بما تهتم به وتتمنى لو تصبح عليه. تذكر حكمة "تاليران" الساخرة للدبلوماسيين: "Surtout, pas trop de zele"، ("الأهم من كل شيء، لا تفرط في الحماسة"). عندئذ ستحقق أشياء عظيمة، ولن تعود إلى ذاتك القديمة التي تتصف بحسن النية والعجز.

اتبع إستراتيجية لوحة الرسم

دائمًا ما أظهر العظماء استعدادهم لإطاعة الأوامر، بالمقدر نفسه الذي أثبتوا به بعدها قدرتهم على القيادة.

— اللورد ماهون

في النظام الروماني للفنون والعلوم، وجد مفهوم ليس لدينا إلا نظير جزئي له. يقدم رجال الأعمال الناجحون، أو الساسة أو المستهترون الأثرياء إعانات مالية لعدد من الكتاب، والمفكرين، والفنانين ومقدمي العروض. علاوة على تقاضيتهم أجورًا لإنتاج أعمال فنية، فإن هؤلاء الفنانين كانوا يؤدون عددًا من المهام نظير الحماية، والطعام والهدايا. من ضمن تلك الأدوار دور مفسح الطريق - والذي يعني حرفيًا "إفساح الطريق". ويسير مفسح الطريق أمام سيده في أي مكان يذهب إليه في روما، ويفسح له الطريق، وينقل الرسائل، وبشكل عام يجعل حياة سيده أسهل.

وقد أدى مؤلف كتاب الإبيجراما "مارتياليس" هذا الدور لسنوات كثيرة، وخدم لفترة السيد "ميلا"، وهو رجل أعمال ثري وشقيق

اتبع إستراتيجية لوحة الرسم

للفيلسوف المنتمي للفلسفة الرومانية والمستشار السياسي "سينيكا". لأنه لم يولد لعائلة ثرية، خدم "مارتياليس" أيضاً رجل أعمال آخر يدعى "بيتيوس". وهو كاتب شاب، قضى معظم ساعات يومه في التنقل من منزل سيد ثري إلى آخر، مقدماً الخدمات، وفروض الاحترام، وكان يحصل في المقابل على مبالغ رمزية وبعض الامتيازات.

هنا تكمن المشكلة: مثلما يشعر معظمنا خلال برامج التدريب ووظائف المبتدئين، كره "مارتياليس" بكل تأكيد كل ثانية تمر عليه. وبدأ أنه اقتنع بأن هذا النظام جعله عبداً بطريقة ما؛ لأنه كان يطمح في عيش حياة مثل حياة نبلاء الريف، مثل حياة الأسياد الذين كان يخدمهم، أراد "مارتياليس" مالاً وأرضاً ملكه وحده، حيث يمكنه أن ينتج أعماله في النهاية في سلام وحرية. ونتيجة لذلك، كثيراً ما كانت أعماله تتناول الكراهية والمرارة تجاه الطبقة العليا في روما، والتي رأى أنها انتقصت من قدره بشدة.

ونظراً لسخطه العاجز، فما لم يره "مارتياليس" هو أن مكانته الفريدة كغريب على المجتمع هي الشيء الذي منحه تلك الرؤية المدهشة للثقافة الرومانية التي ظلت إلى يومنا هذا. وبدلاً من أن يتألم من هذا النظام، ماذا لو كان قادراً على التكيف مع الوضع؟ ماذا لو تمكن من إدراك الفرص التي أتاحتها له وضعه هذا؟ للأسف بدلاً من ذلك، بدأ أن هذا الوضع حطمه من الداخل.

إنه سلوك شائع يتجاوز حدود الأجيال والمجتمعات. تلك الشخصية العبقرية الفاضلة التي لا تلقى التقدير وتجبر، خلال رحلتها لشق طريقها في الحياة، على القيام بأمور تكرهها، لأشخاص لا نحترمهم،

الجزء الأول

فيكون لسان حالها: كيف يجرؤون على إجباري على التذلل بهذه الطريقة! هذا ظلم! هؤلاء الحثالة!

نرى ذلك في الدعاوى القضائية الأخيرة التي يرفعها المتدربون على أصحاب العمل للحصول على أجورهم. ونرى بعض الشباب لديهم استعداد أكبر للعيش في المنزل مع آبائهم بدلاً من التقدم للعمل في شيء أقل من "مستوى مؤهلاتهم". ونرى ذلك أيضاً في عدم القدرة على تقبل شروط أي شخص آخر، وعدم الاستعداد لاتخاذ خطوة إلى الوراء من أجل اتخاذ عدة خطوات إلى الأمام فيما بعد؛ فمثل هذا الشخص يفكر في قرارة نفسه قائلاً: لن أسمح لهم بخداعي، وأفضل ألا يستفيد أي منا.

من المهم أن تلقي نظرة على الشعور بالذل الناجم عن "خدمة" شخص آخر؛ لأنه في واقع الأمر، هذا النموذج لم يقدم لنا بعضاً من أفضل الفنون في تاريخ العالم فحسب - أجبر كل شخص بدءاً من "مايكل أنجلو" ومروراً بـ "ليوناردو دافينشي" وحتى "بنجامين فرانكلين" على اجتياز هذا النظام - لكن إذا كنت سوف تمتلك شيئاً كما تتوقع، أليس هذا عبئاً مؤقتاً عديم الأهمية؟

حين يحصل شخص على وظيفته الأولى أو ينضم لمؤسسة جديدة، فإنه عادة ما يسمع هذه النصيحة: جملّ صورة الآخرين وستبلي بلاءً حسناً. تجنب المشكلات، كما يقولون، واخدم مديرك. بطبيعة الحال، هذا ما لم يكن يريد أن يسمعه الموظف الذي اختير من بين كل المتقدمين لنيل هذه الوظيفة. وليس هذا ما توقعه خريج جامعة هارفارد - فهو في النهاية قد حصل على هذه الشهادة بالتحديد ليتجنب هذا الذل المفترض.

اتبع إستراتيجية لوحة الرسم

دعنا نعكس الأمر حتى لا يبدو مهيناً للغاية: فلنفترض أن المسألة لا تتعلق بالتملق الزائد. ولا بتجميل صورة الآخرين، بل بتقديم الدعم كي يتمكن الآخرون من الظهور بشكل جيد. وأفضل تعبير لهذه النصيحة هو: أوجد لوحات رسم ليرسم عليها الآخرون. كن مفسحاً للطريق. ومهد الطريق لمن هم أعلى منك مرتبة وستخلق مساراً لنفسك في النهاية.

حين تبدأ رحلتك، يمكننا أن نتأكد من عدة حقائق أساسية: (١) أنت لست بقدر الجودة أو الأهمية التي تظن أنك عليها؛ (٢) لديك توجه يحتاج إلى التعديل مرة ثانية؛ (٣) معظم ما تظن أنك تعرفه أو معظم ما تعلمته في الكتب أو في المدرسة قد عفى عليه الزمن أو ثبت عدم صحته.

هناك طريقة واحدة رائعة لحل كل تلك الأمور في نظامك: أن ترتبط بأشخاص ومؤسسات ناجحة بالفعل وتدمج هويتك ضمن هويتهم وتحرزوا معاً تقدماً. إنه لمن الأكثر جاذبية أن تصنع مجدك بنفسك - لكن هذه الطريقة لا تكون فعالة بالقدر نفسه؛ فالطاعة والاحترام هما السبيل للتقدم.

إليك التأثير الآخر لهذا التوجه: يخفف من مستوى غرورك في مرحلة حرجة في مسيرتك المهنية، ويسمح لك باستيعاب أكبر قدر ممكن من الأشياء دون وجود المعوقات التي تحجب تصور الآخرين وتقدمهم.

لا أحد يقبل التملق الذليل؛ فبدلاً من ذلك، يتعلق الأمر برؤية ما يحدث من الداخل، والبحث عن الفرص من أجل شخص آخر غيرك. تذكر أن دور مفسح الطريق هو إفساح الطريق - إيجاد الطريق الذي

الجزء الأول

اعتزم أحدهم أن يقصده ومساعدته على حزم الحقائق، وتخفيف الأعباء عنه للتركيز على نقاط قوته. في الواقع، إنها محاولة لجعل الأشياء أفضل بدلاً من أن تتظاهر كما لو أنها كذلك.

ويعرف الكثيرون أن رسائل "بنجامين فرانكلين" المعروفة كتبت باسم مستعار مثل "سيلنس دوجوود". وهم يرون أنه شاب عبقرى ويفوتون أكثر جزء مثير للإعجاب: كتب "فرانكلين" تلك الرسائل، وسلمها عن طريق تمريرها من تحت باب المطبعة ولم يتلق أية إشادة أو أموالاً إلا في السنوات الأخيرة من حياته. وفي الواقع، كان شقيقه، مالك الجريدة، هو من استفاد من الانتشار الهائل لتلك الرسائل، واستمر في نشرها على الصفحة الأولى لجريدته. اختار "فرانكلين" إستراتيجية طويلة المدى - تعلم كيف يتشكل الرأي العام، وينشر الوعي حول ما آمن به، ويحسن من أسلوبه، وتعبيره، وذكاؤه. كانت إستراتيجية استخدمها كثيراً في مسيرته المهنية - لدرجة أنه ذات مرة قام بنشر رسائله في جريدة منافسه أيضاً ليضعف مكانة منافس ثالث - حيث رأى "فرانكلين" الفائدة المستمرة لإظهار الآخرين بشكل جيد والسماح لهم بتلقي الإشادة بسبب أفكاره.

لقد شق "بيل بيليتشيك"، المدير الفني لفريق نيويورك لانجلاند باتريوتس والحاصل على بطولة السوبر بول لأربعة مواسم، طريقه لاعتلاء صدارة تصنيف دوري كرة القدم الأمريكية للمحترفين بأن أحب وأتقن الجزء الذي كرهه المدربون في الوظيفة في ذلك الوقت: تحليل أفلام المباريات المسجلة؛ فالوظيفة الأولى له في دوري كرة القدم الأمريكية للمحترفين، لصالح فريق بالتيامور كولتس، تطوع فيها دون أي مقابل مادي - ونسبت أفكاره، التي وفرت المعلومات

اتبع إستراتيجية لوحة الرسم

والإستراتيجيات المهمة للمباراة، فقط إلى المديرين الأكبر سنًا. لقد نجح فيما كان يُنظر إليه على أنه عمل روتيني، وطلب الحصول عليه وسعى لأن يصبح الأفضل فيما كان يظن الآخرون أنه أقل من مستوى إمكاناتهم بالتحديد. وقد قال عنه أحد المديرين: "كان مثل الإسفنج، يمتص كل شيء، ويستمتع إلى كل شيء". وقال مدرب آخر: "تعطيه تكليفًا فيختفي في الغرفة ولا تراه مرة ثانية إلى أن ينجزه، وكان يطلب بعدها إنجاز المزيد من التكاليفات". كما يمكن أن تخمن، لم تمر فترة طويلة حتى بدأ "بيليتشيك" يتقاضى أجرًا.

قبل ذلك، كلاعب شاب في المدرسة الثانوية، كان على دراية واسعة بقواعد اللعبة لدرجة أنه أدى دورًا يشبه دور مساعد المدرب بينما كان يمارس اللعبة. إن والد "بيليتشيك"، الذي عمل مساعدًا لمدرّب كرة القدم الأمريكية بفريق البحرية الأمريكية، علمه درسًا مهمًا في سياسات كرة القدم الأمريكية: أنه إذا أراد أن يعطي مدرّبه تغذية راجعة أو يتناقش معه حول القرار، فإنه عليه أن يفعل ذلك على انفراد ودون لفت الأنظار حتى لا يسيء إلى رئيسه. هكذا تعلم كيف يصير نجمًا صاعدًا دون تهديد أو إبعاد أي شخص. بعبارة أخرى، لقد أتقن إستراتيجية لوحة الرسم.

يمكنك أن ترى كيف كان من السهل على الشعور بالاستحقاق والتفوق (فخي الفرور) أن يجعل إنجازات الاثنتين مستحيلة: ما كان "فرانكلين" لينشر رسائله إن أعطى أولوية للإشادة على حساب التعبير الإبداعي - في الحقيقة، حين علم شقيقه بالأمر، استغله وتفوق عليه بدافع الغيرة والغضب. وكان من الممكن لـ "بيليتشيك" أن يغضب مدرّبه ثم يستبعد على الأرجح إن تفوق عليه أمام الجميع.

الجزء الأول

وكان من الممكن ألا يتولى وظيفته الأولى بدون مقابل مادي، وما كان ليكمل آلاف الساعات من مدد الأفلام إن أعطى أولوية للمكانة. إن العظمة من البدايات المتواضعة؛ وتأتي من العمل الروتيني. وهي تعني أنك الشخص الأقل أهمية في الغرفة - إلى أن تغير ذلك بتحقيق النتائج.

وهناك قول مأثور مضاده: "تكلم قليلاً، وافعل كثيراً". ما يتوجب علينا فعله هو تحديث نسخة من ذلك القول وتطبيقها على أول نهج لنا. كن تائباً، وافعل المزيد، وتخيل أنك مع كل شخص قابلته، فكرت في طريقة ما لمساعدته، أو خدمة تسديها له، ونظرت إلى الأمر بطريقة تفيده هولا تفيدك أنت. إن التأثير التراكمي الذي سيتركه ذلك مع مرور الزمن سيكون بالغاً: ستتعلم الكثير من خلال حل مشكلات متعددة. كما ستشتهر بكونك شخصاً لا يمكن الاستغناء عنه. وستكون عددًا لا يحصى من العلاقات، وسيصبح لديك كم هائل من الخدمات التي يمكنك المطالبة بمقابل لها في وقت لاحق.

هذا هو لب إستراتيجية لوحة الرسم - مساعدة نفسك من خلال مساعدة الآخرين. وبذل جهد متضافر لكي تستبدل شعورك بالإشباع على المدى القصير لتحصد المكافأة على المدى الأطول. بينما يريد الآخرون الحصول على الإشادة وأن يحظوا بـ "الاحترام"، يمكنك ألا تعطي أهمية للإشادة، يمكنك ألا تعطي لها أية أهمية لدرجة أنك تسمح حين يحصل عليها الآخرون بدلاً منك - فهذا هو هدفك في النهاية. دع الآخرين يحصلوا على إشادة مقابل دين مستحق، بينما تدعن وتحصل أنت على فائدة على رأس المال.

اتبع إستراتيجية لوحة الرسم

إن الجزء الخاص بالإستراتيجية هو الأصعب في هذه العملية؛ فمن السهل أن تشعر بالمرارة، مثل "مارتيا ليس". وأن تكره حتى التفكير في الخنوع. وأن تكره هؤلاء من يملكون أموالاً أكثر، وخبرات أكبر أو مكانة أكبر منك. أن تخبر نفسك بأن كل ثانية لا تقضيها في أداء عملك، أو العمل على نفسك، هي تضییع لموهبتك. أن تصر بينك وبين ذاتك على فكرة، لن أكون مهائناً بهذه الطريقة.

ما إن نقاوم هذا الدافع العاطفي والمغرور، حتى تكون إستراتيجية لوحة الرسم سهلة. وتكون معدلات التكرار لا نهائية.

- ربما تتوصل لأفكار لتعطيتها لمديرك.
- قد تجد أشخاصاً، ومفكرين، وأفراداً يتوقع لهم النجاح لتعرفهم ببعضهم. حيث ستقوم بوصل الأسلاك لإطلاق شرارة جديدة.
- وربما تعرف ما لا يريد أن يفعله أي شخص آخر وتفعله أنت.
- تعرف أوجه القصور والهدر والفائض. وتحدد مواضع التسريب والرقع لتوفر موارد للمساحات الجديدة.
- تنتج أكثر من الجميع وتطرح أفكارك.

بعبارة أخرى، اكتشف الفرص للترويج لإبداع الآخرين، وابحث عن المنافذ والأشخاص الذين يمكنك التعاون معهم، وتجاهل المعوقات التي تعرقل التقدم والتركيز. إنها إستراتيجية قوة مجزية وقابلة للقياس بشكل مطلق. انظر إلى كل شخص على أنه استثمار في العلاقات وفي تطورك.

الجزء الأول

إن إستراتيجية لوحة الرسم متاحة لك في أي وقت. ولا يوجد تاريخ انتهاء صلاحية لها أيضًا. وهي من ضمن عدد قليل من الإستراتيجيات التي لا تتقيد بالعمر - سواء كان الشخص كبيراً أو صغيراً. ويمكنك أن تبدأ في أي وقت - قبل الحصول على وظيفة، أو قبل التعيين وبينما تقوم بشيء آخر أو إذا بدأت شيئاً جديداً أو وجدت نفسك داخل مؤسسة دون حلفاء أقوياء أو دعم. قد تجد أنه لا يوجد سبب للتوقف عن القيام بالأمر، حتى بعد أن تكون مؤهلاً لأن تكون رئيس مشروعاتك. دع الأمر يصبح طبيعياً ودائماً؛ ودع الآخرين يطبقوا الإستراتيجية عليك بينما تكون مشغولاً للغاية في تطبيقها على رؤسائك.

واعلم أنك إذا ما رفعت هذا الستار مرة واحدة، فسترى الشيء الذي يمنع الغرور معظم الناس من تقديره: الشخص الذي يفسح الطريق يتحكم في النهاية في الاتجاه، مثلما تشكل لوحة الرسم الصورة نفسها.

تحلّ بضبط النفس

لقد لاحظت أن من حققوا أعظم النتائج هم هؤلاء الذين "لا يفقدون أعصابهم"، هؤلاء الذين لا تزيد حماسهم أبداً إلى حد الإفراط أو لا يفقدون قدرتهم على التحكم في أنفسهم، بل يكونون دوماً هادئين، ورابطي الجأش، وصبورين، ومهذبين على الدوام.

— بوكرتي. واشنطن

لم يتوقع مطلقاً هؤلاء الذين عرفوا "جاكي روبنسون" كشاب أن يروه يوماً ما كأول لاعب أسود اللون ينضم إلى دوري البيسبول للمحترفين. لا يعني ذلك أنه لم يكن موهوباً، أو أن فكرة ضم السود إلى البيسبول لا يمكن تصورها، كل ما هنالك أنه كان معروفاً بعدم تحليه بضبط النفس ورباطة الجأش.

وكمراهق، كان "روبنسون" يسير مع عصا من الأصدقاء الذين عادة ما كانوا يورطون أنفسهم في مشكلات مع الشرطة المحلية. لقد استفز أحد زملاء الدراسة للعراك معه بسبب إهانته إياه خلال إحدى الرحلات. وفي مباراة لكرة السلة، ضرب خصماً أبيض ضرباً مبرحاً

الجزء الأول

بالكرة لدرجة أن الصبي نذف دمًا كثيرًا. وقُبِض عليه أكثر من مرة لشجاره وتطاوله على أفراد الشرطة حين شعر بأنهم عاملوه بظلم.

وقبل أن يبدأ مسيرته في فريق جامعة كاليفورنيا، لوس أنجلوس، أمضى الليلة التي سبقتها في السجن (وصوب أحد الضباط مسدسه نحو رأسه) لاشتباكه مع رجل أبيض أهان أصدقاءه. وعلاوة على إشاعات تحريضه على مظاهرات ضد العنصرية، كما أنهى "جاكي روبنسون" فعلياً مسيرته المهنية كضابط عسكري في قاعدة كامب هوود في عام ١٩٤٤ حين حاول سائق حافلة إجباره على الجلوس في الخلف رغم وجود قوانين تمنع التمييز العنصري على متن الحافلات العامة. بعد أن دخل في مشادة كلامية مع السائق وسبه ثم تناول على قائد وحدته بعد الشجار، تورط "جاكي" في مجموعة من الأحداث التي أدت إلى خضوعه لمحاكمة عسكرية. ورغم صدور حكم ببراءته، فلم يطلق سراحه إلا بعد ذلك بفترة قصيرة.

إن تصرفه هذا لم يكن مفهوماً وإنسانياً فحسب؛ بل الأرجح أنه كان تصرفاً صحيحاً. لماذا ينبغي عليه أن يسمح لأي شخص بأن يعامله بهذه الطريقة؟ لا ينبغي على أحد أن يقبل بذلك.

إننا أحياناً نضطر لتقبل مثل هذه التصرفات، ألا توجد بعض الأهداف المهمة جداً لدرجة أننا قد نتحمل أي شيء لتحقيقها؟

حين بحث "برانشر ريكي"، المدير الفني ومالك فريق بروكلين دودجرو، عن "جاكي" لضمه ليصبح أول لاعب أسود في رياضة البيسبول بالفعل، وجه له سؤالاً واحداً: هل تملك الجرأة؟ حيث حدثه قائلاً: "أنا أبحث عن لاعب بيسبول يملك جرأة عدم الدفاع عن نفسه". في الواقع، في اجتماعهما الشهير، افتعل "ريكي" نوعيات الإساءة التي

تحلُّ بضبط النفس

يحتمل أن يواجهها "روبنسون" إن قبل بتحديه: عامل في فندق يرفض حجز غرفة له، أو نادل فظ في مطعم، أو خصم يطلق السباب. وأكد له "روبنسون" استعداداه لتحمل كل ذلك.

كان هناك عدد كبير من اللاعبين الذين كان يمكن أن يختارهم "ريكي". لكنه احتاج إلى لاعب لن يسمح لغروره بإعاقته عن رؤية الصورة الكاملة.

وحين بدأ في دوري الدرجة الثانية في البيسبول، ثم في دوري المحترفين، واجه "روبنسون" ما هو أكثر من مجرد إهانات من موظفي الخدمة أو اللاعبين المتحفظين. لقد كانت هناك حملة شرسة ومنسقة هدفها التشهير بسمعته، أو احتقاره، أو استغزازه، أو استبعاداه، أو مهاجمته، أو شله عن الحركة أو حتى قتله. على مدار مسيرته الرياضية، تم توجيه أكثر من ٧٢ ضربة كرة نحو جسده، وتعرض وتر أكيليس لديه للتمزق بواسطة لاعبين وجهوا مسامير أذيتهم نحوه، ناهيك عن محاولات خداعه في أثناء اللعب وانحراف الكرة عن المسار الذي خطط له. غير أن "جاكي روبنسون" التزم باتفاقه مع "ريكي"، ولم يستسلم قط للغضب الشديد - رغم أنه كان مبرراً. في الواقع، على مدى تسع سنوات أمضاها في الدوري، لم يضرب مطلقاً أي لاعب بقبضة يده.

واليوم، يبدو لنا أن الرياضيين مدللون ومتهورون، لكن ليست لدينا أدنى فكرة عما كانت تبدو عليه مباريات الدوري آنذاك. ففي عام ١٩٥٦، شوه "تيد ويليامز"، أحد أكثر اللاعبين تبيعياً واحتراماً في تاريخ اللعبة، ذات مرة وهو يبصق على مشجعيه. ولأنه لاعب أبيض لم يفلت من العقاب فحسب، بل صرح بعدها للمراسلين قائلاً: "لست نادماً

الجزء الأول

أبدأ على ما فعلته. كنت على صواب وسأبصق مرة ثانية على المشجعين أنفسهم الذين أطلقوا صفارات الاستهجان ضدي في ذلك اليوم... ولن يمنعي أحد من البصق". أما بالنسبة للاعب أسود، هذا النوع من السلوك لم يكن مستبعداً حدوثه فحسب وإنما كان سيعتبر أيضاً شكلاً من أشكال قصر النظر غير المفهوم. لم يكن "روبنسون" يتمتع بتلك المساحة من الحرية - فحدث كهذا لم يكن لينهي مسيرته الرياضية فحسب، بل كان سيتمنع تكرار هذه التجربة على مدى جيل كامل.

وقد تطلب مسار "جاكي" منه أن ينحى جانباً غروره وفي بعض الأحيان شعوره الأساسي بالإنصاف وفكرة تمتعه بحقوقه كإنسان. في بداية مسيرته الرياضية، كان مدرب فريق فيلادلفيا فيليز، "بين شابمان"، قاسياً جداً في الاستهزاء به في أثناء المباراة. وكان يصرخ في وجهه عدة مرات قائلاً: "هم ينتظرونك في الأدغال أيها الفتى الأسود لا نريدك هنا أيها الزنجي". لم يرد "جاكي" على تلك الإهانات - رغم، كما كتب لاحقاً، رغبته في "الإمساك بأحد الأوغاد البيض هؤلاء وتحطيم أسنانه بقبضة يده السوداء المهانة" - وبعد شهر وافق على التقاط صورة ودية مع "شابمان" للمساعدة على إبقائه في وظيفته.

وكانت فكرة ملازمة جسد هذا الوجد، الوقوف بجانبه والتقاط صورة معه، حتى ولو بعد مرور ستين عاماً، تعتبر مثيرة للاشمئزاز. وقد وصف "روبنسون" هذا الموقف بأنه أحد أصعب الأشياء التي فعلها في حياته، لكنه تقبل ذلك لأنه كان جزءاً من خطة كبرى. لقد فهم أن قوى معينة كانت تحاول أن تستدرجه، وتؤذيه. ولأنه كان يعرف ما يريد ويحتاج إلى فعله في البيسبول، كان واضحاً له ما ينبغي عليه

تحلُ بضبط النفس

تحمله كي يصل لما يريد. ولم يكن مضطراً لتقبل موقف كهذا، لكنه فعل.

مسارنا، أيًا كان ما نطمح إليه، سيتحدد نوعاً ما بكم السخافات التي نكون على استعداد للتعامل معها. وستتلاشى الإهانات التي نتعرض لها مقارنة بالإهانات التي تعرض لها "روبنسون"، لكن الأمر سيظل صعباً. وسيظل من الصعب جداً أن نتحلى بضبط النفس.

أحياناً، يكتب ممارس الفنون القتالية "باس روتن" حرف R على كلتا يديه قبل النزالات - هذا الحرف يرمز لكلمة *rustig*، والتي تعني بالهولندية "استرخ". فالغضب، والانفعال، وفقدان القدرة على التحكم في أعصابك هو الوصفة المثلى للفشل في الحلبة، فلا يمكنك أن، كما كتب "جون ستاينبيك" لمحرره ذات مرة: "تفقد" أعصابك كمهرب من اليأس". لن يسد لك غرورك أية خدمات هنا: سواء كنت تواجه صعوبات مع ناشر، أو مع نقاد، أو مع أعداء، أو مع مدير متقلب المزاج. لا يهم إذا كانوا لا يفهمون أو إذا كانت لديك خبرات أكثر. فمن السابق لأوانه فعل ذلك، ومن المبكر جداً فعل ذلك.

حسناً، هل التحقت بالجامعة؟ هذا لا يعني أن العالم أصبح بين يديك حقاً. أهى واحدة من أعرق وأقدم الجامعات؟ بصرف النظر، لن يتوقف الناس عن معاملتك بشكل سيئ، ولن يتوقفوا عن الصراخ في وجهك. أتملك مليون دولار أو حائطاً مليئاً بالجوائز؟ هذا لا يساوي أي شيء في المجال الجديد الذي تحاول الدخول فيه.

لا يهم كم أنت موهوب، أو مدى قوة معارفك، أو كم الأموال التي تملكها. حين تريد أن تفعل شيئاً - شيئاً كبيراً، ومهماً، وهادفاً - ستخضع لمعاملة تتنوع بين اللامبالاة والإيذاء الشديد، فتوقع ذلك.

الجزء الأول

وفي هذه الحالة، يعتبر الغرور النقيض التام لما هو مطلوب. مَنْ يقدر على تحمل فكرة أن يتم استغلاله من أجل تحقيق دوافعه؟ ومن سيصدق أنك هدية الله للإنسانية، أو أنك ذو شأن كبير لدرجة تجعلك غير قادر على تحمل أي شيء لا يروقك؟

إن هؤلاء الذين انتصروا على غرورهم يعرفون أن الأمر لا يحط من قدرك حين يعاملك الآخرون بشكل سيئ؛ بل يحط من قدرهم هم. من ثم اعلم أنه على طول الطريق خلال رحلتك تنتظرك: إهانات، وحالات رفض، وسخافات قليلة، وتنازلات من طرف واحد، وسيتم الصراخ في وجهك، وستضطر إلى العمل بعيداً عن الأنظار لتنفيذ مهام من المفترض أنها سهلة جداً. كل هذا سيجعلك غاضباً. وسيجعلك تريد أن تدافع عن نفسك. وسيجعلك أيضاً تريد أن تقول: أنا أفضل من ذلك، وأستحق ما هو أكثر من ذلك.

بالطبع، سترغب في التنفيس عن كل ذلك في وجه الآخرين. والأسوأ من ذلك، سترغب في استفزاز الآخرين، ممن لا يستحقون الاحترام، أو التقدير أو المكافآت التي يحصلون عليها. ففي الواقع، غالباً ما سيحصل هؤلاء الأشخاص على المزايا بدلا منك. وحين لا يتعامل أحد معك بالجدية اللازمة، تشعر برغبة كبيرة في توبيخه. (فمثلاً نرغب جميعاً في أن نقول: هل تعرف من أنا؟). تريد أن تذكره بما نسيه؛ ويصبح غرورك عالياً مطالباً إياك بإشراكه في الأمر.

وبدلاً من ذلك، يجب ألا تفعل شيئاً. وتقبل الأمر، وامتنع غضبك حتى تشعر بلا مبالاة، وتحمل الموقف. انس الأمر بهدوء واعمل جاهداً، وقم بمهامك، وتجاهل الضجيج، ولا تجعله يشترك؛ فسيبطل النفس هو مهارة صعبة لكن لازمة. كثيراً ما ستشعر برغبة قوية في

تحلُّ بضبط النفس

الرد، وربما حتى سستهزم؛ فلا أحد يجيد هذه المهارة بشكل مثالي، لكن علينا المحاولة.

الحقيقة الخالدة في الحياة هي أنه من اللازم على من ينتظرهم مستقبل باهر أن يتحملوا إساءات المتمرسين؛ فلقد كان "روبنسون" في الثامنة والعشرين من عمره حين بدأ مع فريق دودجرز، وحينها عانى الكثير في حياته بالفعل كرجل أسود وكجندي، لكنه أجبر على تكرار الأمر. إنها لحقيقة محزنة في الحياة أنه عادة ما يتم إغفال المواهب الجديدة، وحتى حين تكتشف، فإنها لا تحظى بالتقدير الكافي. وتختلف الأسباب دائماً، لكن يبقى هذا جزءاً من الرحلة.

ورغم ذلك فإنك غير قادر على تغيير النظام إلا بعد أن تحقق نجاحاً. في الوقت الحالي، ينبغي عليك أن تجد طريقة ما لتجعل الأمر يخدم أهدافك - حتى إذا كانت تلك الأهداف عبارة عن وقت إضافي لتنمو بشكل صحيح، ولتعلم من الآخرين على حساب نفقتهم الخاصة، أن تؤسس قاعدتك، وتبني نفسك.

بعد أن نجح "روبنسون"، وبعد أن حصل على جائزتي أفضل لاعب صاعد في الموسم وأهم لاعب في الموسم، وبعد أن حجز لنفسه مكانة ضمن صفوف فريق دودجرز، بدأ يثبت ذاته ويضع حدوداً للتعامل معه كلاعب وكرجل. بعد أن شق طريقه وأصبح له مكانته، شعر بأن في إمكانه الاعتراض على قرارات الحكام، وإلقاء اللوم على الآخرين إذا احتاج من لاعب أن يتراجع عن سلوك معين أو إرسال رسالة معينة.

وبصرف النظر عن مدى الثقة والشهرة التي وصل إليها "روبنسون"، فإنه لم يبصق قط على المشجعين، ولم يفعل مطلقاً أي شيء يهدم إرثه. وكان مثلاً للراقي منذ يوم افتتاح موسم دوري

الجزء الأول

البيسبول حتى آخر يوم، وهذا لا يعني أن "جاكي روبنسون" كان مجرداً من العاطفة؛ فلقد كانت تتنابه نوبات غضب وإحباطات مثلنا جميعاً، لكنه تعلم مبكراً أن الحبل المشدود الذي يسير عليه لن يتحمل إلا ضغط النفس، ولن يتسامح مع الغرور. صدقاً، هذا الكلام ينطبق على مسارات كثيرة.

انظر للصورة الكاملة

من يفكر طوال الوقت ليس لديه أي شيء ليفكر فيه إلا الأفكار؛ لذلك يفقد الاتصال مع الواقع ويعيش في عالم من الأوهام.

— ألان واتس

لدينا "هولدن كولفيلد"، الفتى المستغرق في ذاته الذي يسير في شوارع مانهاتن، ويواجه صعوبة في التكيف مع العالم. والشاب "أرتورو بانديني" في لوس أنجلوس، الذي يخسر تعاطف كل شخص يلتقيه بينما يحاول أن يكون كاتبًا مشهورًا. وكذلك "بينكس بولينج" الأرستقراطي في حي أبتاون بمدينة نيو أورليانز في الخمسينيات من القرن الماضي، والذي كان يحاول الهرب من "روتين" الحياة. تلك الشخصيات الخيالية كلها يجمعها قاسم مشترك: لا يمكنهم رؤية الصورة الكاملة.

في رواية *The Catcher in the Rye* للروائي "جي. دي. سالينجر"، لا يستطيع "هولدن" البقاء في المدرسة، وينتابه خوف من التقدم في العمر، وتتملكه رغبة شديدة في الهرب من كل ذلك. وأيضًا في رواية

الجزء الأول

Ask the Dust للروائي "جون فانتى" (جزء من سلسلة معروفة باسم *The Bandini Quartet*)، يعيش هذا الكاتب الشاب منعزلاً عن الحياة التي يحياها، فهو يرى حياته "عبر صفحة على الآلة الكاتبة"، متسائلاً عما إذا كانت كل ثانية من حياته هي قصيدة، أو مسرحية، أو قصة. أو مقالة إخبارية تلازمه مثلما تلازم الشخصية الرئيسية بأي عمل. وفي رواية *The Moviegoer* للمؤلف "ووكر بيرسي"، يدمن بطل الرواية، "بينكس"، مشاهدة الأفلام، مفضلاً مشاهدة نسخة مثالية للحياة على الشاشة على سأمه الذي لا يحتمل.

من الخطير دائماً أن تحلل الكاتب نفسياً بناءً على أعماله، لكن هذه الروايات مشهورة بأنها تتعلق بسيرة المرء الذاتية. حين ننظر إلى حياة الكاتب، تتضح الحقائق فمثلاً: عانى "جي. دي. سالينجر" بالفعل شكلاً من أشكال الهوس بالذات وعدم النضج، ما زاد من صعوبة تحمله للعالم، وجعله يعزل عن الاتصال البشري وعاق عبقريته. وعانى "جون فانتى" ليعقد تسوية بين غروره الشديد وإحساسه بعدم الأمان وبين الغموض النسبي في معظم سنوات حياته المهنية، ليترك في النهاية رواياته ليقضي وقته في ملاعب الجولف ونوادي هوليوود. فقط وهو على وشك الموت، وبعد فقدانه لبصره نتيجة مرض السكري، تمكن أخيراً من استعادة جديته. ولم تصدر رواية *The Moviegoer*، أول رواية لـ "ووكر بيرسي"، إلا بعد أن تغلب على خموله وأزمته الوجودية التي تشبه أزمات سن المراهقة، والتي على نحو ينذر بالخطر استمرت حتى الأربعينات من عمره.

إذن، ما مدى التحسن الذي كان يمكن أن يصبح عليه هؤلاء الكتاب لو كانوا قد تمكنوا من التغلب على تلك المشكلات في وقت أبكر؟ وما

انظر للصورة الكاملة

مدى السهولة التي كانت ستكون عليها حياتهم؟ إنه سؤال ملح ظلوا يطرحونه على قرائهم من خلال شخصياتهم التحذيرية.

للأسف، هذه الصفة، عدم القدرة على رؤية الصورة الكاملة، لا تقتصر فقط على الروايات؛ فقبل ألفين وأربعمائة سنة، تحدث "أفلاطون" عن نوعية الأشخاص الجديرين باللوم على "الاستفراق في أفكارهم". كان من الشائع جداً أن تجد آنذاك أشخاصاً "بدلاً من أن يبحثوا عن كيفية تحقيق شيء يرغبون فيه، (فإنهم) يتفاوضون عن هذه النقطة، كي يتجنبوا التفكير المجهد حول ما هو ممكن. ويفترضون أن ما يرغبون فيه أصبح متاحاً ويشرعون في إنجاز المتبقي، مستمتعين بالتفكير ملياً في كل شيء سيفعلونه حين يحصلون على ما يريدونه، وبالتالي يجعلون أرواحهم الكسولة أكثر كسلاً". يفضل الأشخاص الحقيقيون العيش في الخيال العاطفي بدلاً من الواقع الفعلي.

فجنرال الحرب الأهلية الأمريكية "جورج ماكليان" هو خير مثال على هذا النموذج الأصلي. إنه اختير لقيادة قوات الاتحاد لانطباق كل الشروط عليه؛ فلقد تخرج في الأكاديمية العسكرية الأمريكية، وأثبت جدارته في المعركة، ودرس التاريخ، ولديه قدرة عظيمة على التحمل ومحبوب وسط رجاله.

لماذا تحول ليصير ربما أسوأ جنرال في الاتحاد، حتى من بين المجموعة العاشدة من القادة غير الأكفاء والمستغرقين في ذاتهم؟ لأنه لم يستطع قط أن يرى الصورة الكاملة. كان مغرماً برؤيته لنفسه كرئيس لجيش كبير. وكان يمكنه أن يجهز الجيش للمعركة كمحترف، لكن حين تعلق الأمر بقيادة الجيش خلال المعركة، وحين وضع تحت الاختبار الحقيقي، ظهرت المشكلات.

الجزء الأول

لقد أصبح مقتنعاً على نحو مثير للسخرية بأن العدو كان يزداد قوة شيئاً فشيئاً (لكنه لم يكن كذلك - في مرحلة ما كان مميزاً عنهم بمقدار ثلاث مرات). وكان مقتنعاً بالتهديدات والمكائد المستمرة من جانب حلفائه السياسيين (لم تكن موجودة بالأساس). وكان مقتنعاً بأن السبيل الوحيدة للانتصار في الحرب هي تبني خطة مثالية وحملة شرسة (وكان مخطئاً في ذلك). وكان مقتنعاً أيضاً بكل ذلك لدرجة أنه تجمد في مكانه ولم يفعل أي شيء ... طيلة أشهر متتالية.

كان "ماكليان" يفكر باستمرار في نفسه ومدى عظمته ما كان يفعله - مهتئاً نفسه على انتصارات لم تتحقق بعد، وفي أكثر الأحيان، هزائم مريرة تسبب في الحيلولة دون وقوعها. وحينما كان يقوم أي شخص - بمن في ذلك رؤساؤه - بالتشكيك في هذا الخيال المطمئن، كان يرد بحماسة شرسة، ومضللة، ومختالة وأنانية. هذا في حد ذاته كان لا يطاق، لكنه عنى شيئاً آخر: حالت شخصيته دون أن يحقق أكثر شيء يحتاج إليه - الانتصار في المعارك.

ولاحقاً لخص أحد المؤرخين الذين قاتلوا في المعارك تحت قيادة "ماكليان" الأمر قائلاً: "هو شديد الغرور والإعجاب بنفسه - لا توجد كلمة أخرى تصف ذلك". نميل إلى التفكير في أن الغرور يساوي الثقة، وهذا هو ما نحتاج إليه لننولى زمام الأمور. في الواقع، يمكن أن يكون لذلك تأثير عكسي؛ ففي حالة "ماكليان" حرمة ذلك من القدرة على القيادة، وسلبه القدرة على التفكير في أنه يحتاج إلى التصرف.

والفرص المتكررة التي أضاعها كانت ستثير السخرية والضحك لولا وجود الآلاف والآلاف من الأرواح التي دفعت الثمن. ما زاد الطين بلة هو حقيقة أن اثنين من أبناء الجنوب الأتقياء والمسالمين - "لي

انظر للصورة الكاملة

جاكسون" و"ستونول جاكسون" - بميلهما إلى أخذ المبادرة تمكنا من إحراجه بأعداد وموارد أقل. وهذا ما يحدث عادة حين لا يرى القادة الصورة الكاملة. ويمكن أن يحدث ذلك لنا أيضًا. تصف الروائية "أنا لاموت" مسألة الغرور هذه جيدًا؛ فهي تحذر كل كاتب شاب قائلة: "إذا لم تكن حذرًا، فسيظل صوت محطة العدمية الإذاعية يتردد في رأسك لمدة ٢٤ ساعة يوميًا، بدون توقف".

من السماعه اليمنى في أذنك سيخرج التدفق اللانهائي من تعظيم الذات، والحديث عن تفرد الذات، وكيف أن المرء يعتبر أكثر انفتاحًا وموهبة وبراعة ومعرفة وفهمًا وتواضعًا. ومن السماعه اليسرى ستصدر أغاني الراب المتعلقة بكراهية الذات، والقوائم الخاصة بكل الأشياء التي لا يتقنها المرء، وكل الأخطاء التي ارتكبها اليوم وعلى مدى عمر كامل، والشك، والتأكيد بأن كل شيء يقترب منه يسوء، وأنه يجيد تكوين علاقات، وأنه محتال بكل الطرق، وعاجز عن الحب غير الأناني، وأنه لا يتمتع بموهبة أو رؤية،... إلخ.

أي شخص - خاصة الطموح - يمكن أن يقع فريسة لهذه الرواية، الخير والشر. من المعتاد لأي شاب طموح (أو ببساطة شخص طموحه ساذج) أن يتحمس ويتأثر بأفكاره ومشاعره. وبالتحديد في عالم يخبرنا بأن نحافظ على "المكانة الشخصية" ونروج لها. هكذا يصبح المطلوب منا أن نحكي قصصًا كي نروج لأعمالنا ومواهبنا، وبعد مرور وقت كاف، ننسى حدود الخط الذي يفصل خيالاتنا عن الواقع.

الجزء الأول

وفي النهاية سيصيبنا هذا العجز بنوع من الشلل. أو سيشكل جدارًا عازلاً بيننا وبين المعلومات التي نحتاج إليها لأداء عملنا - وهذا هو السبب الرئيسي في أن "ماكليان" كان ينفذ باستمرار بالتقارير الاستخباراتية التي كان يفترض به أن يعلم أنها خطأ. وفكرة أن مهمته كانت واضحة نسبياً، وأنه ليس عليه سوى البدء، كانت خطأ غاية في السهولة والوضوح بالنسبة لشخص فكر كثيراً في الأمر برمته.

وهو لا يختلف كثيراً عن بقيتنا؛ فنحن جميعاً تملؤنا المخاوف، والشكوك، وقلة الحيلة، والآلام وقدر بسيط من الجنون أحياناً، ونكون كالمراهقين في هذه الحالة.

فحسب الأبحاث الشهيرة التي أجراها عالم النفس "ديفيد إكيند"، تتميز مرحلة المراهقة بظاهرة تعرف باسم "الجمهور المتخيل". تخيل فتى في الثالثة عشرة من عمره غاية في الحرج لتفويته أسبوعاً من الدراسة، وهو متأكد من أن كل تلاميذ المدرسة يفكرون ويتمتمون حول حدث بسيط بالكاد قد يلاحظه أي شخص. أو فتاة مراهقة تقضي ثلاث ساعات في الوقوف أمام المرأة كل صباح، كما لو أنها ستؤدي عرضاً مسرحياً. وهن يفعلن ذلك لاقتناعهن بأن بقية الناس يراقبون كل تحركاتهن بانتباه شديد.

حتى في سن البلوغ، نتأثر بهذا الخيال في أثناء التنزه في الشارع، ويحدث هذا أيضاً عندما نضع سماعات الأذن وفجأة نسمع موسيقى تصويرية، ونقلب ياقة ملابسنا ونفكر سريعاً في مدى الروعة التي يجب أن يبدو عليها مظهرنا، ونتخيل الاجتماع المثمر الذي نتوجه إليه، وتتفرق الحشود عندما نعبّر، ونشعر بأننا محاربون جسورون، في طريقنا نحو القمة.

انظر للصورة الكاملة

هذه الصورة المتخيلة تعتبر أشبه بتتر المقدمة، ومشهد في رواية. إنه شعور جيد - أفضل بكثير من أحاسيس الشك والخوف والاعتيادية - ولهذا نبقى حبيسين ومقيدين بالأفكار التي تدور براءوسنا ولا ننخرط في الحياة المحيطة بنا. هذا هو الغرور يا عزيزي.

ما يفعله الناجحون هو كبح جماح خيالاتهم، فهم يتجاهلون الإغراءات التي قد تجعلهم يشعرون بأهميتهم أو تشوه تصوراتهم. رفض الجنرال "جورج سي. مارشال" - الذي يختلف تمامًا عن "ماكليان" رغم توليها المنصب نفسه عبر أجيال قليلة متباعدة - كتابة مذكراته في أثناء الحرب العالمية الثانية رغم طلب المؤرخين والأصدقاء ذلك منه. كان قلقًا ومعتقدًا من أنها ستحول أوقات الهدوء والتأمل الخاصة به إلى شكل من أشكال التمثيل وخداع الذات. وكان قلقًا من أنه قد يفكر كثيرًا في القرارات الصعبة حرصًا على سمعته وعلى رأي القراء المستقبليين، ومن ثم يعتمد تفكيره على ما يبدو عليه تلك القرارات.

كلنا معرضون لهواجس العقل تلك - سواء كنا ندير شركة ناشئة تعمل في مجال التكنولوجيا أو نصعد السلم الوظيفي أو وقعنا في حب شخص ما بجنون. فكلما زاد إبداعنا، كان من الأسهل أن نفقد الشعاع الذي يوجهنا.

خيالنا - والذي يعد أحد أصولنا - يكون مؤذيًا حين ينمو بتوحش. لذا علينا أن نكبح جماح تصوراتنا. وإلا، بينما نكون مستغرقين في الحماسة، كيف يمكن أن نتوقع بدقة المستقبل أو نفسر الأحداث؟

الجزء الأول

وكيف يمكن لنا أن نبقي نهمين ومنتبهين؟ وكيف يمكن لنا أن نقدر اللحظة الحالية؟ وكيف يمكن لنا أن نبدع في نطاق التطبيق العملي؟ إن العيش في الوقت الحالي وبوضوح يتطلب شجاعة؛ فلا تمش مع ضباب المثالية، بل عش مع ما هو ملموس وحقيقي، حتى لو - وخاصة لو - لم يكن هذا سهلاً. كن جزءاً مما يحدث من حولك، واستمتع به بشدة، وتكيف معه.

لا يوجد أحد لتزييف حقيقتك أمامه. يوجد ببساطة، بكل شيء حولنا، عمل يتعين إنجازه ودروس للتعلم.

خطر التكبر المبكر

دائمًا ما ينظر الشخص المتكبر إلى الأشياء والأشخاص بنظرة استعلاء؛ وبالتأكيد، ما دمت تنظر نظرة استعلاء، فلا يمكنك أن ترى شيئًا أعلى منك.

— سي. إس. لويس

في سن الثامنة عشرة، عاد "بنجامين فرانكلين" المبتهج بالنصر ليزور بوسطن، وهي المدينة التي فر منها قبل سبعة أشهر. كان مليئًا بالفخر والرضا عن الذات، وارتدى حلة جديدة، وساعة، وجيبه كان مليئًا بالعملات المعدنية التي كان يوزعها ويظهرها لكل شخص يلتقيه - بمن فيهم شقيقه الأكبر، والذي تمنى أن يبهره بشكل خاص؛ فكل مظاهر الاستعلاء هذه تعتبر طبيعية بالنسبة لفتى لم يكن سوى موظف في مطبعة في فيلادلفيا.

وفي اجتماع مع "كوتون ماذر"، أحد أكثر شخصيات المدينة احترامًا، ومعارض سابق، أوضح "فرانكلين" بسرعة مدى التضخم الذي وصل له غروره الساذج. وفي أثناء الثرثرة مع "ماذر" وهما

الجزء الأول

يسيران في الرواق، نبهه "ماذر" فجأة قائلاً: "اخفض رأسك! اخفض رأسك!". وبسبب استغراقه الشديد في الكلام عن نفسه، سار "فرانكلين" مباشرة نحو عارضة سقف منخفضة العلو. كان رد "ماذر" مثاليًا حيث قال بشيء من السخرية: "فلتجعل ذلك تحذيرًا لك ألا تبقي رأسك مرفوعًا دائمًا. اخفضه، يا رجل، اخفضه - وأنت تعيش في هذا العالم - وستفوت الكثير من الضربات القوية".

يؤمن رجال الدين بأن التكبر خطيئة لكونه كذبة - فهو ينعى الأشخاص بأنهم أفضل مما هم عليه، وأنهم أفضل من الصورة التي خلقهم الله عليها. ويقود التكبر إلى الغطرسة ثم يبعدنا عن التواصل والتواصل مع إخواننا من البشر.

ليس شرطًا أن تكون رجل دين لترى الحكمة في ذلك، عليك فقط أن تهتم بمهنتك لتفهم أن التكبر - حتى مع الإنجازات الحقيقية - مشتت ومضلل.

لدى "سيريل كونولي" مقولة شهيرة وهي: "من سيواجهون الهلاك في النهاية، يوصفون في البداية بأنهم واعدون". وقبل ذلك بألفين وخمسمائة عام، كتب "ثيوجنس" شاعر الرثاء لصديقه قائلاً: "أول شيء، يا كورنوس، يتصف به الشخص المقدر له الهلاك، هو التكبر". ومع هذا فتحن نختاره متعمدين!

وفي الغالب يحطم التكبر الأداة التي نحتاج إلى امتلاكها لكي ننجح: عقلنا. فإن قدرتنا على التعلم، والتكيف، والتحلي بالمرونة، وإقامة العلاقات، كل ذلك يختمي بفعل التكبر. والأخطر من ذلك، أن ذلك يحدث إما في مرحلة مبكرة من الحياة أو خلال عملية النضج -

خطر التكبر المبكر

حين ننتشي بفرور المبتدئين. ولا تدرك إلا متأخراً أن أية عقبة واجهتها هي أقل شيء خاطرت به.

ويحول التكبر الإنجاز البسيط ويجعله يبدو كما لو أنه إنجاز كبير. ويتسم لذكائنا وعبقريتنا، كما لو أن ما أظهرناه ليس إلا مجرد قدر ضئيل مما سوف يأتي. من البداية، يحدث انقسام بين المتكبر والواقع، ويغير تكبره هذا على نحو مكرر أو غير مكرر تصويره لماهية الأشياء. وهذه الآراء القوية، والتي لا يدعمها الواقع أو الحقائق إلا بنسبة ضئيلة، هي التي تجعلنا ننساق سريعاً نحو الوهم أو ما هو أسوأ من ذلك.

يقول التكبر والغرور:

- أنا رائد أعمال لأنني بدأت وحدي.
- سأفوز لأنني حالياً في مقدمة السباق.
- أنا كاتب لأنني نشرت شيئاً.
- أنا غني لأنني جنيت بعض المال.
- أنا مميز لأن الاختيار وقع عليّ.
- أنا مهم لاعتقادي أنه ينبغي أن أكون كذلك.

في وقت ما، نتساهل جميعاً مع هذا النوع من عبارات ترسيخ المكانة، رغم أن كل ثقافة تطلق عبارات تحذيرية ضد ذلك السلوك. على سبيل المثال: لا تعد فراخك قبل أن يفقس البيض، ولا تعد الصلصة قبل صيد السمكة، ولن تطهو الأرنب إلا بعد الإمساك به، والطرائد المذبوحة بالكلمات لا يمكن سلخ جلدها، وفعل شيء يفوق

الجزء الأول

مستوى إمكاناتك يعرضك للإصابة، ودائمًا ما يأتي التكبر قبل السقوط.

دعنا نسمِّ هذا السلوك بمسماه: الخداع. إذا كنت تؤدي العمل وتستغل وقتك، فلا يوجد مبرر للفش، ولا المبالغة في التعويض. ويعتبر التكبر معتديًا متسلطًا؛ فقد كان "جون دي. روكفلر"، في شبابه، يجري محادثات ليلية مع نفسه. كان يقول بصوت عالٍ أو يكتب في مذكراته: "لأنك بدأت، تعتقد أنك تاجر بارع؛ انتبه وإلا فستفقد عقلك - واعتدل".

في بداية مسيرته المهنية، حقق بعض النجاحات، وحصل على وظيفة جيدة، وكان يدخر الأموال، وكان لديه استثمارات قليلة. مع الوضع في الاعتبار أن والده كان محتالًا ومدمنًا، لم يكن هذا الإنجاز بالهين. لقد كان "روكفلر" يسير على المسار الصحيح. على نحو مفهوم، بدأ يتسلل إليه نوع من الرضا الذاتي بشأن إنجازاته والمسار الذي كان يتجه نحوه. وفي لحظة من لحظات اليأس، صاح ذات مرة في وجه موظف بأحد البنوك رفض أن يقرضه أموالًا، قائلاً: "يَوْمًا ما سأصبح أغنى رجل في العالم".

سنعتبر أن "روكفلر" ربما يكون هو الوحيد في العالم الذي قال ذلك ومضى ليصبح بالفعل أغنى رجل في العالم. لكن فيما عداه، يوجد الكثير من الحمقى الموهومين الذين قالوا الشيء نفسه وآمنوا به بشدة، ثم لم يحققوا أي شيء من ذلك - يرجع ذلك جزئيًا إلى أن تكبرهم أتى بنتيجة عكسية، وجعل الآخرين يكرهونهم أيضًا.

لهذا السبب أدرك "روكفلر" أنه بحاجة إلى التحلي بضبط النفس والتحكم في غروره. وكان يسأل نفسه ليلة بعد أخرى: "هل ستصبح

خطر التكبر المبكر

مخدوعاً؟ هل ستجعل هذا المال يعظم من شأنك؟" (حتى إن لم يكن مبلغاً كبيراً من المال). كذلك حذر نفسه قائلاً: "انتبه جيداً، ولا تفقد اتزانك".

وكما قال لاحقاً: "كنت أخاف من خطر الغطرسة. إنه لشيء مثير للشفقة أن يسمح الشخص لنجاح بسيط وقتي بإفساده، وتشويه أحكامه، ودفعه لنسيان حقيقته!" فالتكبر يخلق نوعاً من الهوس وضيق الأفق، ويشوه المنظور، والواقع، والحقيقة، والعالم من حولنا. يبدي الأمير الصغير البريء في قصة الكاتب "سانت - أكرزبيري" الشهيرة الملاحظة نفسها، حيث يعترض قائلاً: "لا يسمع المغرورون أي شيء أبداً سوى الثناء". لهذا السبب بالتحديد لا نستطيع أن نقبل الغرور كوسيط.

لذا تلقّ التغذية الراجعة، وواظب على العمل، وارسم مساراً ملائماً في الحياة. التكبر يقضي على تلك الأحاسيس، أو في حالات أخرى، يظهر التكبر جوانب سلبية أخرى فينا: الحساسية، وعقدة الاضطهاد، والقدرة على جعل كل شيء يتمحور حولنا.

فكما أعد الفازي والمحارب المعروف "جنكيز خان" أبناءه وجنralاته لخلافته لاحقاً في الحياة، كان يحذرهم باستمرار قائلاً: "إذا لم تتحكموا في تكبركم، فلن تستطيعوا أن تقودوا". وأخبرهم بأن ترويض التكبر سيكون أصعب من ترويض الأسد. وراقه استخدام تشبيه الجبل، وكان يقول: "حتى أكثر الجبال ارتفاعاً توجد عليها حيوانات، حين تقف فوقها، تكون أعلى ارتفاعاً منها".

نحن نميل إلى الاحتراس من السلبية، ومن الأشخاص الذين يشبطون عزيمتنا ويمنعوننا من تحقيق طموحاتنا أو الذين يشككون

الجزء الأول

في التصورات التي نحملها لأنفسنا. وهذه بكل تأكيد عقبة ينبغي أن نحذر منها، رغم أن التعامل معها سهل إلى حد ما. ما لا ننميه في أنفسنا هو كيف نحمي ذاتنا من التصديق والإشباع اللذين سيأتيان في طريقنا إذا أظهرنا جزءاً من قدراتنا. لكن ما لا نحمي أنفسنا منه هم الأشخاص، والأشياء، الذين يجعلوننا نشعر بحالة جيدة - أو بالأحرى، حالة جيدة جداً؛ لذا يجب أن نتهياً للتكبر ونقضي عليه مبكراً - والا فسيقضي هو على ما نطمح إليه. ويجب أن نحترس من الثقة بالذات والهوس بالذات الجامحين. قالت "فلانيري أوكونور" ذات مرة: "أول نتيجة لمعرفة الذات هي التواضع". فهكذا نحارب الغرور - أن نعرف أنفسنا فعلاً.

والسؤال الواجب طرحه، حين تشعر بالتكبر، هو: ما الذي أفقتر إليه حالياً والذي قد يراه الشخص الأكثر تواضعاً؟ وما الذي أتجنبه، أو أهرب منه، مع تفاخري، وغضبي، وتجملي؟ إنه لمن الأفضل بكثير طرح هذه الأسئلة والإجابة عنها في الوقت الحالي، حيث لا تزال المخاطر منخفضة، مقارنة بطرحها والإجابة عنها في وقت لاحق.

ومن الجدير بالذكر، أنه يجب أن تعلم أن اتصافك بالهدوء لا يعني أنك غير متكبر. إن تفكيرك في قرارة نفسك في أنك أفضل من الآخرين يعد تكبراً أيضاً. ويمثل خطراً كبيراً. لقد نقش "مونتين" على عارضة سقفه عبارة: "الشيء الذي تتباهى به كثيراً سيتسبب في هلاكك". إنه اقتباس جاء على لسان الكاتب المسرحي "ميناندر"، وينتهي بهذه المقولة: "أنت من تظن أنك ذو شأن".

نحن لا نزال نسعى جاهدين، وينبغي أن يكون المكافحون هم نظراءنا - لا المتكبرون والمتعطرسون. بدون ذلك الفهم، يحول

خطر التكبر المبكر

التكبر تصورنا لذاتنا حيث يجعله يتعارض مع حقيقة وضعنا؛ أنه لا يزال أمامنا شوط طويل، وأنه لا يزال أمامنا الكثير لننجزه.

بعدما اصطدم رأسه بعارضة السقف وبعد سماع تحذير "ماذر"، أمضى "فرانكلين" بقية حياته وهو يحارب تكبره؛ لأنه أراد أن يفعل الكثير وأدرك أن التكبر سيزيد من صعوبة الأمر؛ ولهذا، ورغم تحقيقه إنجازات تعتبر مذهلة في أي مجال - الثروة، والشهرة، والسلطة - فإن "فرانكلين" لم يضطر مطلقاً إلى اختبار معظم "الكوارث التي حدثت للأشخاص نتيجة لتكبرهم الشديد".

وفي النهاية، لا يعني ذلك كبح جماح التكبر لأنك لا تستحقه بعد. فأنا لا أقصد: "لا تتفاخر بما لم يحدث بعد". بل ما أقصده بشكل واضح هو: "لا تتفاخر؛ فلن تستفيد من ذلك بشيء".

عمل، عمل، عمل

" تظل النوايا الحسنة خطة مثلى إلى أن يبدأ العمل".

— بيتر دراكر

فكر الرسام "إدجار ديجا"، والذي يشتهر بلوحاته الانطباعية الجميلة للفنانين، في تسليية نفسه سريعاً بكتابة الشعر. ونظرًا لامتلاكه عقلاً ذكياً ومبدعاً، كان بإمكانه كتابة قصائد رائعة - فهو يستطيع أن يرى الجمال، ويمكنه أن يجد الإلهام. غير أنه لا توجد قصائد رائعة لـ "ديجا". وتوجد محادثة معروفة قد تفسر السبب. ففي أحد الأيام، اشتكى "ديجا" لصديقه، الشاعر "ستيفاني مالارميه"، من الصعوبة التي يواجهها في الكتابة حيث قال: "لا أستطيع التعبير عما أريده، ومع ذلك لدي أفكار غزيرة". وكان رد "مالارميه" قاسياً: "الأفكار، يا عزيزي ديجا، لا تصنع بيتاً من الشعر. بل الكلمات".
أو بالأحرى، العمل.

ويظهر هنا الفرق بين المحترف والهاوي - حين تقتنع بأن امتلاك فكرة ليس كافياً؛ وأنت يجب أن تعمل إلى أن تتمكن من إعادة تشكيل

عمل، عمل، عمل

تجربتك بفاعلية في صورة كلمات على الصفحة. فكما أوضح الفيلسوف والكاتب "بول فاليري" في عام ١٩٢٨: "وظيفة الشاعر ... ليست اختبار الحالة الشعرية - هذا شأن خاص - بل وظيفته هي أن يولد تلك الحالة لدى الآخرين". بعبارة أخرى، وظيفته هي تقديم عمل ما.

أيضاً وظيفته هي أن يكون حرفياً وفتاناً. وأن يقدم عملاً ناتجاً عن الجهد والمثابرة وليس مجرد عمل ناتج عن التفكير. هنا تلتقي الفكرة المجردة بالطريق والواقع، ونجعل العمل يحل محل التفكير والكلام.

فكما قال "هنري فورد": "لا يمكنك أن تكتسب سمعة حول ما سوف تفعله". وقد أشارت النحاتة "نينا هولتون" للنقطة ذاتها في الدراسة الشهيرة التي أجراها عالم النفس "ميهايلي سيكزينتميهالي" عن الإبداع، حيث قالت له: "بذرة الفكرة لا تجعل المنحوتة تقف منتصبة. بل ستجعلها تبقى ثابتة في مكانها فقط، وبالتالي تكون المرحلة التالية، بالتأكيد، هي العمل الشاق". وصاغها المستثمر ورائد أعمال سلسلة من المشروعات "بين هورويتز" بمزيد من الوضوح حين قال: "الشيء الصعب ليس وضع هدف كبير، وصعب وجريء. بل هو تسريح الموظفين حين تقش في تحقيق هذا الهدف الكبير ... الشيء الصعب ليس أن تحلم أحلاماً كبيرة، بل الاستيقاظ في منتصف الليل وأنت ترتعد من الخوف حين يتحول الحلم إلى كابوس".

بالطبع، وصلتك الفكرة. تعرف أن كل الأشياء تتطلب العمل وأن العمل قد يكون بالغ الصعوبة، لكن هل تفهم ذلك حقاً؟ هل تملك أية فكرة عن كم العمل الذي سيُطلب منك؟ لا تعمل كي تحصل على فرصة كبيرة، ولا تعمل حتى تصبح مشهوراً، بل اعمل، واعمِل، واعمِل، دائماً وباستمرار.

الجزء الأول

هل يستغرق الوصول للإلتقان عشرة آلاف ساعة أم عشرين ألف ساعة؟ الإجابة هي أن هذه المسألة لا أهمية لها. لا يوجد حد نهائي. إن التفكير في الأرقام يعني العيش في مستقبل مشروط. نحن نتحدث ببساطة عن الكثير من الساعات - فكرة أن الوصول لوجهتنا المقصودة لا يتعلق بالذكاء، وإنما ببذل جهد متواصل. ورغم أنها ليست فكرة جذابة، فإنها ينبغي أن تكون محفزة؛ لأنها تعني أن كل شيء يمكن تحقيقه - بالنسبة لنا جميعاً، شريطة أن تكون لدينا العزيمة والتواضع لنتحلى بالصبر والجلد لبذل الجهد.

وعند هذه النقطة، ربما تفهم لماذا سينزعج الغرور من تلك الفكرة، حيث سيقول معترضاً: "كل شيء يمكن تحقيقه؟". هذا يعني أنك تقول إنك لم تصل للهدف في الوقت الحالي. صحيح تماماً؛ لم تصل للهدف، ولم يصل إليه أحد.

ويريد غرورنا أن نكتفي بالأفكار وبحقيقة أننا نطمح لفعل شيء حيالها. ويريد أن تضاف الساعات التي نقضيها في التخطيط، وحضور المؤتمرات أو الثثرة مع الأصدقاء إلى الرصيد الذي يتطلبه النجاح. ويريد أن يحصل على أجر مرتفع مقابل وقته، ويريد أيضاً أن يقوم بالأشياء الممتعة - الأشياء التي تلفت الانتباه، وتقال الثناء والمجد.

هذا هو الواقع. ما نقرر أن نستثمر طاقتنا فيه يحدد ما سوف نحققه في النهاية.

في شبابه، بدأ "بيل كلينتون" يحتفظ بمجموعة من بطاقات الملاحظات التي كان يدون فيها أسماء وأرقام الهاتف الخاصة بالأصدقاء والمعارف الذين قد يستعين بخدماتهم ما إذا دخل معترك السياسية لاحقاً. فكل ليلة، وبدون سبب، كان يتصفح صندوق

عمل، عمل، عمل

البطاقات، ويجري مكالمات هاتفية، ويكتب رسائل، أو يضيف ملاحظات حول اتصالاتهم. بمرور السنين، تزايد عدد البطاقات - ليصل إلى عشرة آلاف بطاقة (قبل أن يتحول ما بها من أسماء وأرقام في النهاية إلى بيانات رقمية). وهذا هو الطريق الذي أوصله إلى مكتب الرئاسة ولا يزال يعود عليه بالمنافع.

أو فكر في "داروين"، الذي عمل لعقود على نظرية التطور، وامتنع عن نشرها؛ لأنها لم تكن كاملة بعد. ولم يكن هناك أحد يعلم ما كان يعمل عليه. لم يقل أحد: "مرحباً يا تشارلز، من الجيد أنك تستغرق كل هذا الوقت؛ لأن ما تعمل عليه غاية في الأهمية". لم يكن لديهم علم، ولم يكن حتى يعلم مدى أهمية العمل الذي يقوم به؛ فكل ما عرفه هو أن نظريته لم تكتمل بعد، وأنه يمكن إدخال تحسينات عليها، وأن هذا يعتبر كافياً ليوصل عمله.

بالتالي: هل نجلس، وحدنا، ونواجه صعوبة في عملنا؟ عمل قد يحقق نتائج أو لا، قد يكون مثبطاً للعزيمة أو مؤلماً؟ هل نحب العمل، نكسب لقمة العيش كي نؤدي عملنا، وليس العكس؟ هل نحب التدريب، مثلاً يفعل الرياضيون العظماء؟ أو هل نسعى وراء الاهتمام قصير المدى - سواء كان ذلك يعني الانغماس في البحث اللانهائي عن الأفكار أو مجرد تشتيت الحديث والثرثرة؟

هناك مقولة مفادها: (افعل الأمر إذا كنت تنوي فعله).

يوجد تعبير لاتيني ملائم أيضاً: *Materiam superabat opus* (إتقان العمل يعتبر أفضل من الأدوات). والأدوات التي منحنا إياها سواء من الناحية الوراثية، أو العاطفية أو المالية، تمثل نقطة

الجزء الأول

الانطلاق، ونحن لا نتحكم في ذلك؛ بل نتحكم فيما نصنعه من تلك الأدوات، وإذا ما كنا سنبددها.

كلاعب كرة سلة شاب، كان "بيل برادلي" يذكر نفسه: "تذكر أنك حين لا تتمرّن، فهناك شخص في مكان ما يتدرب، وحين تقابله سيفوز عليك". وقد ورد بأحد كتب الوعد شيء مشابه: "طوبى لأولئك العبيد الذين إذا جاء سيدهم يجدهم ساهرين". ويمكنك أن تكذب على نفسك، فتقول إنك استثمرت الوقت، أو تتظاهر بأنك تعمل، لكن سيكشف أحدهم الحقيقة في النهاية. وستخضع للاختبار. ومن المحتمل جداً أن تتكشف حقيقتك.

بعد أن حصل "برادلي" على لقب "أفضل لاعب"، وبعد حصوله على منحة رودس، ثم فوزه ببطولة دوري كرة السلة الأمريكي مرتين مع فريق نيويورك نيكس وشغله منصب السيناتور، يصلك إحساس بأن هذا النوع من التفاني سيصل بك إلى أعلى المراتب.

من ثم يجب أن نتعلّى بالتفاني؛ لأنه لا يوجد انتصار دون مشقة. ألن يكون من الرائع لو كان العمل بقدر بساطة فتح الأوردة وإفراغ العبقرية منها؟ أو لو كان بإمكانك أن تحضر هذا الاجتماع وتصب الذكاء من أعلى رأسك؟ أن تسير نحو لوحة الرسم، وتقذف الألوان عليها، ويظهر الفن الحديث، أليس كذلك؟ هذا هو الخيال الجامح - بالأحرى، هذه هي الكذبة.

بالعودة إلى تعبير مجازي قديم: تظاهر بالأمر حتى تتقنه. لا عجب في أن هذه الفكرة وجدت أهمية متزايدة في كذبنا المؤذي، العالم الافتراضي. حين يكون من الصعب التفرقة بين المنتج الحقيقي وبين المروج لذاته المتسم بالبراعة، سيخاطر البعض بالتأكيد وينجحون

في لعب لعبة الثقة. أتقن الأمر حتى لا تضطر إلى التظاهر به - هذا هو الحل. هل يمكنك تخيل طبيب يحاول النجاح بأقل قدر من المعرفة؟ أو ظهير ربعي، أو راكب ثيران يحاول فعل ذلك؟ مقصدي هو، هل تريد منهم أن يفعلوا ذلك؟ بالتالي، لم تجرب عكس ذلك؟

كل مرة تجلس فيها للعمل، ذكر نفسك: أنا أؤجل الإشباع بالقيام بذلك. أنا أجتاز اختبار قوة الإرادة. وأحصد ثمار ما أطمح إليه. أستثمر في نفسي بدلاً من غروري. أثن على نفسك على هذا الاختيار، لكن ليس بقدر كبير؛ لأن عليك العودة إلى المهمة الحالية: التدريب، والعمل، والتطور.

العمل هو أن تجد نفسك وحيداً في المضمار بينما ظل الجميع في الداخل بسبب الطقس. العمل هو أن تتجاوز الألم، والمسودات الأولى، والنماذج الأولية الرديئة. هو تجاهل كل هتافات الاستحسان التي يحصل عليها الآخرون، والأهم من ذلك، تجاهل أية هتافات استحسان قد تحصل عليها أنت؛ لأن هناك عملاً يتعين إنجازه، والعمل لا يريد أن يتصف بالإنقاذ، لكنه يريد أن يصير كذلك، برغم الرياح المعاكسة. هناك تعبير قديم آخر: تعرف الحرفي الماهر من خلال الرقاقات التي يتركها، هذا صحيح. لتحكم جيداً على مدى التقدم الذي أحرزته، ألق نظرة على آثار خطواتك على الأرض.

لكل شيء سيأتي لاحقاً، الغرور هو العدو ...

هذه حقيقة معروفة،
أن التواضع هو سلم الشاب الطموح.

— شكسبير

نعرف أين نريد أن ينتهي بنا المطاف: النجاح. نريد أن تكون
لنا أهمية. الثروة والتقدير والسمعة كلها أشياء لطيفة أيضاً؛ ولذلك
نريدها كلها.

إن المشكلة تكمن في أننا لسنا متأكدين من أن التواضع يمكن أن
يوصلنا إلى هناك. نحن مرتعبون، كما صاغها الدكتور "سام ويلز"،
ونخشى أننا إذا تواضعنا، فستنتهي بنا الحال إلى أن نكون "مستعبدين،
ومهانين، ومذلولين، وعديمي الأهمية".

في منتصف مسيرته المهنية، لو كنت قد سألت "شيرمان" عن
شعوره، لربما كان سيصف نفسه بهذه الأوصاف نفسها تقريباً؛ فهو
لم يجن أموالاً كثيرة، ولم ينتصر في أية معارك عظيمة، ولم ير اسمه

لكل شيء سيأتي لاحقاً، الغرور هو العدو ...

في دائرة الضوء أو متصدراً للعناوين الرئيسية في الصحف. ربما، في تلك اللحظة، قبل الحرب الأهلية، بدأ يتشكك في المسار الذي اختاره، وشعر بأن من سلوكه قد انتهوا في المركز الأخير.

هذا هو التفكير الذي يولد الصفقات الرخيصة التي تحول أكثر الطموحات براءة إلى إدمان مخز؛ ففي المراحل الأولى، يمكن أن يكون الغرور قابلاً للتكيف بصفة وقتية. هكذا، يمكن الخلط بين الجنون والتهور، وبين الأوهام والثقة، وبين التجاهل والشجاعة. لكننا ندفع الثمن فيما بعد.

لأنه لا أحد قال ذات يوم، عند تأمل حياة شخص بشكل عام: "يا رجل، هذا الغرور الهائل كان يستحق ذلك بالتأكيد".

فالنقاش الداخلي حول الثقة يذكرنا بمفهوم معروف لرائد الإذاعة "إيرا جلاس"، يمكن أن يسمى بفجوة الذوق/الموهبة.

كل واحد منا ممن يقوم بعمل إبداعي ... يخوض الأمر لأن لديه ذوقاً سليماً. لكن يبدو كما لو أن هناك فجوة، أن في أول عامين تبذل فيهما جهداً، لا تكون النتيجة جيدة بما فيه الكفاية ... ليست رائعة حقاً، هي تقترب من أن تكون جيدة، ولديها الطموح لأن تكون جيدة، لكنها ليست بهذه الجودة الكافية. لكن ذوقك - الشيء الذي جعلك تخوض الأمر - لا يزال يحبطك، وذوقك جيد بما فيه الكفاية لدرجة أنك يمكن أن تعرف أن ما تصنعه خيب توقعاتك إلى حد ما.

الجزء الأول

خلال فترة الفجوة هذه يمكن أن يبدو الغرور مواسياً. من يريد أن ينظر إلى نفسه وعمله ويجد أنهما لم يصلا للمستوى المطلوب؟ وبالتالي قد نتبجح على مدار الطريق. ونخفي الحقائق المرة من خلال إظهار القوة المطلقة للشخصية والدافع والحماس. أو، يمكننا أن نواجه مواطن الضعف فينا ونستثمر الوقت. ويمكن أن يجعلنا هذا متواضعين، ونرى بوضوح النواحي التي تظهر فيها مواهبنا والنواحي التي تحتاج إلى التحسن، ثم نعمل لسد هذه الفجوة. ويمكننا أيضاً أن نرسخ عادات إيجابية ستدوم مدى الحياة.

لو كان الغرور مغرياً في عصر "شيرمان"، ففي هذا العصر، نحن نعتبر مثل "لانس أرمسترونج" الذي تدرّب استعداداً لسباق طواف فرنسا الذي أقيم في عام ١٩٩٩. وسنمكر مثل "باري بوندز" حول إذا ما كنا سنذهب إلى عيادة شركة بالكو. وسنستمتع لفترة قصيرة بالغطرسة والخداع، ومن ثم سنبالغ بشدة في أهمية الفوز بأي ثمن. سيخبرنا الغرور بأن كل شخص يتعاطى المنشطات، فلتفعل ذلك أيضاً. ونفكر: لا توجد طريقة للتفوق على المنافسين بدون تعاطيها.

بالطبع، الطموح الحقيقي يعني أن نواجه الحياة ونمضي بثقة هادئة برغم وجود عوامل التشّيت؛ لذا دع الآخرين يمسكوا بالعكازات. لنكن واقعيين اعلم أنها ستكون معركة من طرف واحد، حيث ستقول: "لن أخفف من حدة الأمر". وتقول: "سأكون نفسي، أفضل نسخة من ذاتي. أنا ملتزم بذلك من أجل النتائج المستقبلية، بصرف النظر عن مدى الوحشية التي قد يبدو عليها الأمر". أن تفعل شيئاً، لا أن يكون لك شأن.

لكل شيء سيأتي لاحقاً، الغرور هو العدو ...

بالنسبة لـ "شيرمان"، كان اختياره تحديداً هو ما هيأه لأكثر وقت احتاجت فيه بلده والتاريخ إليه - هو ما سمح له بالتعامل مع المسؤوليات الجسيمة التي ألقيت على كتفيه سريعاً. خلال هذا الاختبار الصعب والهادئ، تظاهر بشخصية طموحة لكن صبورة، ومبتكرة دون تهور، وشجاعة دون مخاطرة. لقد كان قائداً حقيقياً.

أمامك فرصة لتفعل ذلك بنفسك. أن تلعب لعبة مختلفة، أن تكون جريئاً جداً/ في أهدافك؛ لأن ما هو قادم سيختبرك بطرق لا يمكنك أن تبدأ في فهمها؛ لأن الغرور أخ ماهر للنجاح. وأنت على وشك أن تختبر ما يعنيه ذلك.

الجزء ٢

النجاح

ها نحن أولاء نقف على قمة الجبل الذي عملنا بجهد لتسلقه - أو على الأقل أصبحت قمة الجبل على مرمى البصر. ونواجه الآن إغراءات ومشكلات جديدة. نتنفس هواءً أكثر رقة في بيئة لا ترحم. لماذا يتلاشى النجاح سريعاً هكذا؟ لأن الغرور يقلل من مدته. سواء كان الانهيار مفاجئاً أو بسبب التآكل البطيء، فإنه يظل احتمالية قائمة وغير ضرورية عادة. وقد نتوقف عن التعلم، والإنصات، ونفقد القدرة على فهم ما يهم. ونصير ضحايا لأنفسنا وللمنافسة. إن الرصانة، وتفتح العقل، والتنظيم والهدف - كل هذه الأمور هي عوامل استقرار مفيدة؛ فهي تحقق توازناً بين الغرور والتكبر الذي يصاحب الإنجاز والتقدير.



الغرور هو العدو، لأي نجاح
حققته ...

تظهر شخصيتان لنقندي بهما؛ الأولى، لديها طموح متكبر وجشع متطرف. والثانية، لديها تواضع معتدل وعدالة منصفة. هكذا يظهر أمامنا نموذجان مختلفان، وصورتان مختلفتان، وبناءً عليهما قد نشكل شخصيتنا وسلوكنا؛ هناك شخصية صارخة وذات ألوان متوهجة بدرجة أكبر؛ والأخرى أكثر استقامة وجمالاً في رسمها الأولي.

— آدم سميث

في اجتماع عمل عقد في يناير من عام ١٩٢٤، وقف "هاوارد هيوز الأب"، المبتكر الناجح وقطب من أقطاب معدات الحفر، وتشننج ومات إثر أزمة قلبية مفاجئة عن عمر يناهز ٤٤ عامًا. وورث ابنه، الهادئ، والكتوم والمنعزل ذو الثمانية عشر عامًا، ثلاثة أرباع أسهم الشركة الخاصة، والتي كانت تملك براءات اختراع وعقود إيجار مهمة للتنقيب عن النفط، تقدر قيمتها بمليون دولار تقريبًا. وورث عدد من أفراد العائلة الأسهم المتبقية.

وفي خطوة تتسم ببعد نظر غير مفهوم، قرر "هيوز" الشاب، الذي رأى الكثيرون أنه فتى صغير مدلل، شراء أسهم أقاربه والاستحواذ

الجزء الثاني

على الشركة بأكملها وحده. رغم اعتراضات أقاربه وكونه لا يزال قاصراً من الناحية القانونية، استخدم "هيوز" أصوله الشخصية وكل أموال الشركة تقريباً كورقة ضغط لشراء الأسهم، وبالقيام بذلك، عزز ملكيته للشركة التي ستدر مليارات الدولارات من الأرباح النقدية على مدار القرن التالي.

كانت خطوة جريئة بالنسبة لشاب عديم الخبرة أساساً في مجال العمل التجاري. وصنعت الجرأة ذاتها عبر مسيرته واحداً من أكثر مسارات العمل خزيًا، وتضليلاً عبر التاريخ. عند إعادة النظر، نرى أن فترة قيادته لإمبراطورية هيوز هي عبارة عن سنوات من سوء الإدارة الغريب والمستمر أكثر من كونها فترة قيادة لشركة رأسمالية.

ولا يمكن للمرء أن يجادل في مسألة إذا ما كان "هيوز" موهوباً، وحالماً، وذكياً أم لا؛ لأنه كان كذلك بالفعل. لقد كان عبقرياً في الميكانيكا، وواحداً من أفضل وأجراً الطيارين في العصور الأولى للطيران. وكرجل أعمال وصانع أفلام كانت لديه القدرة على توقع تغيرات واسعة وجذرية لم تتسبب في تحول المجالات التي دخل فيها فحسب، بل وأمريكا نفسها.

لكن، بعد استبعاد دهائه من الأسطورة، والتألق، والترويج للذات الذي أتقنه، لا تبقى إلا صورة واحدة: صورة شخص مهووس بذاته بدد آلاف الملايين من الدولارات من ثروته الشخصية وواجه نهاية بائسة ومثيرة للشفقة. ولم تكن هذه مصادفة، ولا بسبب أنه عانى ظروفًا غير متوقعة أو منافسة، الأمر كله يعود إلى تصرفاته.

وبإلقاء نظرة سريعة على إنجازاته - إن كانت تستحق أن يطلق عليها هكذا - تتضح الصورة:

النجاح

بعد شراء أسهم أفراد العائلة في شركة أبيه المتخصصة في معدات الحفر، أهمل "هيوز" الشركة على الفور، وأصبحت بالنسبة له مجرد مصدر لسحب الأموال باستمرار. لقد ترك مدينة هيوستن ولم يضع قدمه في مقر الشركة مجدداً. وانتقل إلى لوس أنجلوس، حيث قرر أن يصبح منتجاً سينمائياً وشخصية مشهورة. وبتداوله الأسهم من فراشه، خسر أكثر من ٨ ملايين دولار في البورصة خلال الفترة التي سبقت أزمة الكساد. واستغرق تصوير أشهر أفلامه، *Hell's Angels*، ثلاث سنوات، وسجل خسارة بلغت ١,٥ مليون دولار بميزانية قدرها ٢,٤ مليون دولار، ونتج عن ذلك إفلاس شركة أبيه. ثم، لعدم تعلمه الدرس في المرة الأولى، خسر "هيوز" ٤ ملايين دولار أخرى في أسهم شركة كرايسلر في أوائل الثلاثينيات من القرن الماضي.

بعد ذلك نحى كل ذلك جانباً لدخول مجال الطيران، وأسس شركة مقاولات متعاقدة مع وزارة الدفاع تسمى شركة هيوز إيركرافت. ورغم إنجازاته الشخصية المدهشة كمبتكر، فشلت شركة هيوز. وفشلت صفتاه المبرمتان في أثناء الحرب العالمية الثانية، واللتان بلغت قيمتهما ٤٠ مليون دولار، فشلاً ذريعاً على حساب دافعي الضرائب الأمريكيين وحسابه هو أيضاً. وقد استغرق تصميم أشهر طائرة، سبروس جوس، صنعها شركته - والتي أطلق عليها "هيوز" اسم هيركليز وكانت تعد من أكبر الطائرات المصنوعة على الإطلاق وقتها - أكثر من خمس سنوات، وتكلف تصميمها نحو ٢٠ مليون دولار، ولم تحلق إلا لمرة واحدة فقط لم تتجاوز خلالها ١,٦ كيلو متر، وعلى ارتفاع ٢١ متراً فوق سطح البحر. مع إصراره وعلى نفقته، استقرت الطائرة بعدها لعقود في حظيرة طائرات مكيفة الهواء في مدينة لونغ بيتش بتكلفة بلغت مليون

الجزء الثاني

دولار في السنة. وبعد أن قرر ضخ المزيد من الاستثمارات في مجال صناعة الأفلام، اشترى "هيوز" شركة إستوديوهات الأفلام "آر كي أو" وحقق خسائر بلغت أكثر من ٢٢ مليون دولار (ووصل عدد موظفي الشركة إلى أقل من ٥٠٠ بعد أن كانوا ٢٠٠٠ موظف لإهداره الأموال على مدى عدة سنوات). وبعد شعوره بالتعب إزاء تحقيق خسائر في تلك المجالات مثلما حدث مع شركة معدات الحفر، ترك شركة المقاولات المتعاقدة مع وزارة الدفاع وسلم إدارتها للمديرين التنفيذيين، بعدها بدأت الشركة تحقق نجاحاً تدريجياً ... بسبب غيابه.

سيبدو منطقياً أن نتوقف هنا لتجنب التحدث باستفاضة عن الأزمة - لكن ذلك يعني المجازفة بالتفاضي عن ذكر الاحتيال الضريبي الفاضح لـ "هيوز"؛ حوادث تحطم الطائرات وحوادث السيارات المميتة؛ الملايين من الأموال التي بددها على المحققين الخاصين، والمحامين، وعقود لنجوم صاعدة رفض إسناد أدوار إليهم، وعقارات لم يسكن فيها قط؛ حقيقة أن الشيء الوحيد الذي دفعه للتصرف بمسؤولية كان الخوف من الفضيحة العلنية؛ جنون العظمة، والعنصرية، والتتمر؛ الزيجات الفاشلة؛ إدمان المخدرات وعشرات من المشروعات والأعمال التجارية الأخرى التي أساء إدارتها.

لقد كتبت الشابة "جوان ديديون": "كوننا صنعنا بطلاً من "هاوارد هيوز"، يخبرنا بشيء مثير للاهتمام حول أنفسنا". وهي محقة تماماً. بالنسبة لـ "هاوارد هيوز"، ورغم شهرته، فإنه على الأرجح كان واحداً من أفضل رجال الأعمال في القرن العشرين. رجل الأعمال الفاشل عادة ما يخرج من المجال دون رجعة، ويجعل من الصعب معرفة السبب الذي أدى إلى حدوث الفشل. لكن بفضل التدفق الثابت من

النجاح

الأرباح التي تولدها شركة أبيه، والتي وجدها غير محفزة على الإطلاق للتدخل فيها، كان لدى "هيوز" ما يكفي من المال لسداد ديونه، ما سمح لنا برؤية الضرر الذي تسبب به غروره بشكل متكرر - لنفسه كشخص، وللمحيطين به، ولما أراد أن يحققه.

كما أنه يوجد مشهد من مرحلة انزلاق "هاوارد" البطيء نحو الجنون يوضح كل شيء؛ فلقد صورته كتاب سيرته الذاتية كرجل يجلس متجرداً من ملابسه على كرسيه الأبيض المفضل، دون أن يستحم، ودون أن يمشط شعره، ويعمل على مدار الساعة لمواجهة المحامين، والمحققين والمستثمرين في محاولة منه لإنقاذ إمبراطوريته وإخفاء أسرار المشينة. وتجده تارة يملئ بعض المذكرات اللامنتطقية المكونة من عدة صفحات حول المناديل الورقية، أو إعداد الطعام، أو كيف أنه لا ينبغي على الموظفين أن يتحدثوا إليه مباشرة، وتارة أخرى يغير سلوكه فجأة ويبدى تحمساً شديداً لإستراتيجية رائعة جداً للتهرب من الدائنين والأعداء. ويبدو كأن، على حد وصف المحيطين به، عقله وشركته انشطرا إلى جزأين. كما لو أن، كما كتبوا، "شركة أي بي إم أسست عن قصد اثنتين من الشركات التابعة، شركة منهما لإنتاج الحواسيب وتوليد الأرباح، والأخرى لتصنيع سيارات إدسل وتكبد الخسائر". لو أراد شخص البحث عن تشبيه حي من الطبيعة البشرية للغرور والهلاك، فإنه لن يجد أفضل من هذه الصورة لرجل يعمل بلا هوادة من ناحية لتحقيق الهدف ثم يعمل جاهداً بالقدر نفسه لتدمير هذا الهدف من الناحية الأخرى.

مثلنا جميعاً، لم يكن "هاوارد هيوز"، مجنوناً جداً أو عاقلاً جداً. قاده غروره، المدفوع والمتفاقم بفعل الإصابات الجسدية (الناجمة في

الجزء الثاني

الغالب عن حوادث الطائرات والسيارات التي تسبب فيها هو) ومختلف حالات الإدمان التي مر بها، إلى حالة من الغموض بالكاد نفهمها. فقد كانت هناك لحظات قصيرة من وضوح الفكر حين تسببت حدة ذهن "هيوز" في إحراز تقدم - أوقات اتخذ فيها بعضاً من أفضل خطواته - لكن مع مضيه في مشوار حياته، أصبحت هذه اللحظات قليلة بدرجة أكبر. في النهاية، قتل الفرور "هاوارد هيوز" مثلما فعل الهوس والإصابات الجسدية - على اعتبار أنها عوامل منفصلة أساساً من البداية.

ويمكنك ألا ترى سوى الهوس والإصابات الجسدية إن أردت ذلك. إنه لمن الجذاب والمثير أكثر أن نرى الملياردير المتمرد، والشخصية غير العادية والمشهورة عالمياً، والشهرة التي حظي بها ونفكر: أوه، أريد أن أصبح كذلك. لكنك في الحقيقة لن ترغب في ذلك. لقد مات "هاوارد هيوز" مثل الكثير من الأثرياء، في ملجأ من صنعه. لم يشعر بأية بهجة، ولم يستمتع بأي شيء مما امتلكه. والأهم من ذلك، أنه ضيع الكثير. وقد ضيع قدرًا كبيرًا من الموهبة، والجرأة، والكثير من الطاقة. يقول "أرسطو" إنه بدون الفضيلة والتوجيه يكون "من الصعب تحمل نتائج الثروة الكبيرة على نحو ملائم". ويمكننا أن نتعلم من "هيوز" لأنه كما هو واضح وظاهر جداً للعامة كان غير مؤهل لإدارة الحق الذي اكتسبه بالوراثة بالشكل الصحيح. وولعه المستمر بالأضواء، بصرف النظر عن مدى عدم جاذبيته، يمنحنا فرصة لرؤية ميولنا الخاصة، وصراعاتنا مع النجاح والحظ والتي تنعكس صورتها من خلال حياته الصاخبة؛ فغروره الشديد ومساره الهدام عبر رحلته في هوليوود، مروراً بمجال الأسلحة، ثم وول ستريت، ووصولاً إلى

النجاح

مجال الطيران يعطينا فكرة عن شخص انهيار بشكل متكرر نتيجة الدوافع التي لدينا جميعاً.

وما لا شك فيه أنه لم يكن الوحيد عبر التاريخ الذي يتبع ذلك المسار المنحني. هل ستسلك مسلكه؟

أحياناً يتم كبح جماح الغرور خلال رحلة الصعود. وأحياناً تكون الفكرة جذابة جداً أو يكون التوقيت مناسباً جداً (أو يولد الشخص ولديه ثروة أو سلطة) لدرجة أنه يمكن أن يدعم أو حتى يوازن، بشكل مؤقت، الغرور الشديد. وحين نحقق النجاح، مثلما يفعل مع فريق فاز للتو ببطولة، يبدأ الغرور يتلاعب بعقولنا ويضعف الإرادة التي جعلتنا نفوز بالأساس. نعرف أن الإمبراطوريات تسقط دائماً؛ لذلك يجب أن نفكر في السبب - ولماذا يحدث الانهيار دائماً من الداخل.

كان "هارولد جينين" مديراً تنفيذياً ابتكر بطريقة أو بأخرى مفهوم التكتل العالمي الحديث. ومن خلال مجموعة من عمليات الاستحواذ، والدمج والشراء (والتي وصل مجموعها إلى أكثر من ٣٥٠ شركة)، رفع إيرادات شركة صغيرة اسمها أي تي تي من مليون دولار في عام ١٩٥٩ لتقفز إلى نحو ١٧ مليار دولار في عام ١٩٧٧، وهو العام الذي أحيل فيه للتقاعد. ويدعي البعض أن "جينين" نفسه كان نرجسياً - على أية حال، لقد تحدث بصراحة حول التأثيرات التي أحدثها الغرور في حياته وحذر المديرين التنفيذيين منها.

وقد قال "جينين" على نحو معروف: "أسوأ مرض يمكن أن يصيب المديرين التنفيذيين في عملهم ليس، كما هو مفترض على نحو شائع، إدمان الكحوليات؛ بل الأسوأ منه هو النرجسية". في عصر الشركات الأمريكية، كانت هناك مشكلة أساسية مع شرب الكحوليات، لكن

الجزء الثاني

الغرور لديه الجذور نفسها - عدم الأمان، والخوف، ورفض الموضوعية القاسية. لقد كتب "جينين" في مذكراته: "سواء في الإدارة الوسطى أو الإدارة العليا، تعمي النرجسية الشخصية الجامعة الشخص عن الحقائق الموجودة من حوله؛ وشيئاً فشيئاً يعيش في عالم من صنع خياله؛ ولإيمانه الشديد بأنه لا يرتكب أية أخطاء، فإنه يشكل تهديداً لكل من يعمل تحت إدارته".

ها قد أتت اللحظة التي حققنا فيها إنجازاً ما. بعد أن نشيد بأنفسنا على نحولاًئق، يريد الغرور منا أن نفكر بهذه الطريقة: "أنا مميز. أنا أفضل. لا تسري القواعد علي".

قال "فيكتور فرانكل": "الإنسان تدفعه دوافعه، لكن تجذبه قيمه". هل تتحكم قيمك فيك أم تتحكم أنت فيها؟ أي شخص أنت؟ بدون القيم الصحيحة، يكون النجاح عابراً. فإذا أردنا أن نحقق ما هو أكثر من النجاح العابر، وإذا أردنا له أن يدوم، فإن الوقت قد حان لفهم كيفية محاربة هذا الشكل الجديد من الغرور ومعرفة القيم والمبادئ المطلوبة من أجل التغلب عليه.

إن النجاح يذهب العقل، لكن المحافظة عليه تتطلب الاتزان. ولا يمكننا أن نستمر في التعلم إذا كنا نعتقد أننا نعرف كل شيء. فعلياً ألا نقتنع بالأساطير التي ننسبها لأنفسنا، أو بضجيج وثرثرة العالم الخارجي. يجب أن نفهم أننا نشكل جزءاً صغيراً من كون متصل ببعضه. وعلاوة على كل ذلك، يجب أن نبني مؤسسة ونرسخ نظاماً يتعلق بما نفعله - نظاماً يتعلق بالعمل لا بنا.

حسنًا لقد صدر الحكم على "هيوز". لقد أهلكه الغرور. وينتظرنا جميعاً حكم مماثل في مرحلة ما. فعلى مدى مسيرتك المهنية الخاصة،

النجاح

ستواجه الخيارات التي اتخذها "هيوز" - والتي يتخذها الجميع، سواء بنيت إمبراطوريتك من الصفر أو ورثتها، وسواء كانت ثروتك عبارة عن أموال أو مجرد موهبة مصقولة، تسعى الفوضى لتدميرها بينما تقرأ هذه الصفحة.

هل يمكنك التعامل مع النجاح؟ أم أنه سيمثل أسوأ شيء قد حدث لك على الإطلاق؟

ابق دائماً تلميذاً

كل شخص أقالبه هو أستاذي في أمر ما، وأتعلم منه شيئاً.

— رالف والدو إيمرسون

تردد صدى أسطورة "جنكيز خان" عبر التاريخ: محتل همجي، يدفعه سفك الدماء، وترويع العالم المتحضر. كان هو وحشود المغول يسافرون عبر قارتي آسيا وأوروبا، كانوا نهمين، ولم يكن هناك أي شيء يردعهم عن سلب، واغتصاب وقتل ليس الأشخاص الذين يقفون في طريقهم فحسب، بل وحتى الحضارات التي بناها هؤلاء الأشخاص. ثم، مثل مجموعة المحاربين الرحالة، تلاشت هذه الغيمة المفزعة من التاريخ ببساطة؛ لأن المغول لم يبنوا أي شيء يمكن أن يدوم. ككل التقييمات الرجعية والعاطفية، يعتبر هذا تقييماً سيئاً؛ لأن "جنكيز خان" لم يكن فقط واحداً من أعظم العقول العسكرية التي عاشت عبر التاريخ، بل لأنه كان تلميذاً دائماً، وكثيراً ما كانت انتصاراته الرائعة نتاجاً لقدرته على استيعاب أفضل تكنولوجيات وممارسات، وابتكارات كل حضارة جديدة استولت عليها إمبراطوريته.

في الواقع، لو كانت هناك فكرة رئيسية مستخلصة من فترة حكمه ومن القرون العديدة للأسر الحاكمة المتعاقبة؛ فستكون هذه: الاستيلاء. تحت حكم "جنكيز خان"، كان المغول وحشيين فيما يتعلق بسلب واستيعاب أفضل ما في كل حضارة واجهوها بنفس قدر وحشيتهم تجاه فكرة الاحتلال نفسها. رغم أنه لم تكن هناك أية اختراعات تكنولوجية من الأساس، ولا مبانٍ جميلة أو حتى فن مغولي رائع، فمع كل معركة وعدو، تعلمت حضارتهم شيئاً جديداً واستوعبته. ولم يولد "جنكيز خان" عبقرياً. بل، كما قال أحد كتاب السير الذاتية: كانت عبقريته عبارة عن "دورة مستمرة من التعلم العملي، والتكيف التجريبي، والمراجعات المنتظمة المدفوعة بإرادته المنضبطة والمركزة على نحو فريد".

لقد كان أعظم غازٍ عرفه العالم لأنه كان منفتحاً على التعلم أكثر من أي غازٍ آخر عاش عبر التاريخ. وجاءت أول انتصارات "خان" القوية نتيجة إعادة تنظيم وحداته العسكرية، مقسماً جنوده إلى مجموعات مكونة من عشرة أفراد. إنها فكرة سلبها من القبائل التركية المجاورة، وهو بذلك حول المغول إلى النظام العشري دون دراية. وسريعاً جداً، جعلتهم إمبراطوريتهم الممتدة يتعرفون على "تقنية" أخرى لم يروها من قبل: مدن ذات أسوار. ففي غزوات التانجوت، تعلم "خان" في البداية كل تفاصيل الحرب الدقيقة ضد المدن المحصنة والاستراتيجيات اللازمة لفرض الحصار، وسرعان ما صار خبيراً بالأمر. ولاحقاً، بمساعدة من المهندسين الصينيين، علم جنوده كيف يبنون معدات حصار تلك أسوار المدن. وفي غزواته ضد الجورشن، تعلم "خان" أهمية

الجزء الثاني

كسب القلوب والعقول. وعن طريق العمل مع الخبراء والعائلة المالكة للأراضي التي احتلها، تمكن "خان" من الاستيلاء على تلك الأراضي وإدارتها بطرق لم تتمكن من فعلها معظم الإمبراطوريات. بعد ذلك، في كل بلد أو مدينة سيطر عليها، كان "خان" يستدعي أذكى الأشخاص، والكتّاب، والأطباء، والمفكرين، والمستشارين - أي شخص يمكنه دعم قواته وجهودهم. وسافرت قواته مع المحققين والمترجمين لهذا الغرض بالتحديد.

وقد كانت هذه بمثابة عادة بقيت حتى وفاته. ورغم أن المغول أنفسهم بدوا كأنهم متفرغون فقط لفن الحرب دون غيره من الأمور، فإنهم حققوا أقصى استفادة من كل حرفي، وتاجر، ودارس، وفنان، وطاه، وعامل ماهر تواصلوا معه. وتميزت إمبراطورية المغول بولعها بالأفكار وتقارب الثقافات. لقد عرفت الصين على ثمار الليمون للمرة الأولى، وعرفت الغرب على النودلز الصيني. كما أسهمت في انتشار السجاد الفارسي، والتكنولوجيا الألمانية في استخراج المعادن، والطريقة الفرنسية في صنع الأدوات المعدنية. يقال إن المدفع، الذي أحدث ثورة في أساليب الحروب، كان نتاج دمج البارود الصيني، وقاذفات اللهب، والأعمال المعدنية الأوروبية. وقد كان انفتاح المغول على التعلم والأفكار الجديدة هو السبب وراء وحدتهم.

في بداية نجاحاتنا، سوف نجد أنفسنا في مواقف جديدة، نواجه مشكلات جديدة. يجب على الجندي الذي تمت تربيته حديثاً أن يكون ملماً بفن السياسة. ويجب على مندوب المبيعات أن يكون ملماً بطرق الإدارة. ويجب على المؤسس أن يكون خبيراً في طرق التفويض. ويجب على الكاتب أن يعرف كيف يعد أعمال الآخرين للنشر.

ابق دائماً تلميذاً

ويجب على الكوميديان أن يعرف كيف يمثل. ويجب على الطاهي الذي صار مالكا لمطعم أن يعرف كيف يدير الشؤون الأخرى المتعلقة بالمكان :

هذا النوع من التكبر لا يعد ضاراً؛ فلقد قال الفيزيائي "جون ويلر"، الذي ساعد على تطوير القنبلة الهيدروجينية، ذات مرة: "كلما زادت مساحة جزيرة معرفتنا، ازداد شاطئ جهلنا اتساعاً". بعبارة أخرى، كل انتصار وتقدم جعل "خان" أذكى جملة أيضاً يصطدم بمواقف جديدة لم يواجهها من قبل. ويتطلب الأمر نوعاً خاصاً من التواضع لإدراك أن معرفتك ناقصة، حتى لو كنت تعرف وتفهم الكثير والكثير، فتذكر أن حكمة "سقراط" تكمن في حقيقة أنه أدرك أنه لم يعرف إلا القليل.

وقد يأتي مع الإنجازات ضغط متزايد يدفعنا لادعاء معرفتنا بما هو أكثر مما نعرفه، التظاهر بأننا نعرف كل شيء بالفعل؛ تضخم المعرفة. هذا هو الشيء الذي يثير القلق ويمثل خطراً - الاعتقاد أننا أصبحنا مؤهلين وآمنين، في حين أن الفهم والإتقان يعتبران عملية متغيرة ومستمرة.

أسدى "وينتون مارساليس" عازف الجاز الحائز على جائزة الجرامي تسع مرات وجائزة بوليتزر نصيحة ذات مرة لموسيقار شاب واعد حول العقلية المطلوبة خلال دراسة الموسيقى على مدى الحياة، حيث قال: "يؤدي التواضع إلى التعلم؛ لأنه يصد الغطرسة التي تحجب عنا الرؤية. ويجعلك على استعداد لتقبل الحقائق التي ستكشف عن نفسها. فلن نتقف مكبل اليدين... هل تعرف كيف تميز إذا ما كان الشخص متواضعاً حقاً أم لا؟ أعتقد أن هناك اختباراً واحداً بسيطاً:

الجزء الثاني

سيزداد تواضعهم بسبب مراقبتهم للأمور وإنصاتهم الدائم. كما أنهم لا يفترضون هذه الفكرة: إننا نعرف الطريق".

وبصرف النظر عما أنجزته حتى هذه اللحظة، من الأفضل لك أن تبقى تلميذاً، إذا كنت قد توقفت عن التعلم، فاعلم أنك تحتضر.

ليس من الكافي أن تكون تلميذاً في البداية فحسب، بل هو دور يجب أن يتبناه المرء مدى الحياة. وتعلم من كل شخص ومن كل شيء... تعلم من الأشخاص الذين تتفوق عليهم، وممن يتفوقون عليك، ومن الأشخاص الذين تكرههم، حتى من أعدائك المفترضين. ففي كل خطوة وكل مرحلة في الحياة، تتاح الفرصة للتعلم - وحتى لو كان الدرس علاجياً تماماً، يجب ألا نسمح للغرور بأن يمنعنا من سماعه مجدداً.

وفي معظم الأحيان، نظراً لاعتنانا بذكائنا، نبقي في منطقة الراحة التي تضمن لنا أننا لن نشعر بالغباء أبداً (ولن نشعر بالتحدي لتعلم ما نعرفه أو لإعادة النظر فيه). من ثم فإن هذه القناعة تحجب عنا رؤية عدة نقاط ضعف في فهمنا، وفي النهاية يفوت الأوان لتغيير المسار. وهنا ندفع ضريبة الصمت.

إن كلاً منا يواجه تهديداً على مدار رحلة ممارسة مهنته. ومثل الجميلات على الصخور (في الأساطير اليونانية القديمة)، يفني الغرور أغنية مهدئة ومطمئنة - يمكن أن تدفع إلى التهلكة. وفي أثناء اللحظة التي نسمح فيها للغرور بأن يخبرنا بأننا قد تخرجنا، يتوقف التعلم نهائياً؛ لهذا قال "فرانك شامروك": "ابق دائماً تلميذاً". بمعنى أن التعلم لا ينتهي أبداً.

الحل بسيط بقدر ما يبدو غير مريح في البداية: اختر كتاباً حول موضوع لا تعرف عنه أي شيء، وتواجد بأماكن بحيث تكون أقل

ابق دائماً تلميذاً

شخص اطلاعاً. ماذا عن إخضاع نفسك له عن عمد، لهذا الشعور المزعج، وهذا الوضع الدفاعي الذي تشعر به حين يتم تحدي افتراضاتك الراسخة بقوة؟ غير رأيك. وغير بيئاتك المحيطة.

يتخذ الهاوي وضعاً دفاعياً، بينما يجد المحترف أن التعلم يعتبر (وحتى، أحياناً، إحراجه) ممتعاً! فهو يحب فكرة أن يواجه تحدياً وأن يكون متواضعاً، وينخرط في التعلم كعملية مستمرة ومتواصلة.

تسعى معظم الثقافات العسكرية - والناس عموماً - إلى فرض القيم والسيطرة على ما يواجهون. فما ميز المغول هو قدرتهم على تقييم كل موقف بموضوعية، وإذا دعت الحاجة، يستبدلون بالممارسات السابقة ممارسات جديدة؛ فكل الأعمال التجارية الرائعة تبدأ بهذه الطريقة، ثم يحدث شيء ما. تأمل نظرية التعتل، والتي تفترض أنه في مرحلة زمنية معينة، ستتعتل كل صناعة بسبب توجه معين أو ابتكار ما لدرجة أنه، برغم كل المصادر المتاحة في العالم، لن تتمكن الاهتمامات الضرورية من التجاوب معه. لماذا سيحدث ذلك؟ ما سبب عدم تمكن الأعمال التجارية من التغيير والتكيف؟

إن جزءاً كبيراً من المشكلة سببه افتقاد القدرة على التعلم؛ فلقد توقف الأشخاص عن التعلم. واللحظة التي يحدث فيها هذا لك، تصبح معرفتك هشة.

يقول المدير والمفكر الرائع في مجال الأعمال التجارية "بيتر دراكر" إنه لا يكفي ببساطة أن تكون لديك رغبة في التعلم؛ فخلال عملية تقدم الأفراد، يجب عليهم أيضاً فهم كيف يتعلمون ثم ترسيخ طرق تسهل عملية التعلم المتواصل هذه. والا، فسنحكم على أنفسنا بشكل من أشكال الجهل المفروض ذاتياً.

لا تسرد قصة لنفسك

لا تصبح الأسطورة حقيقية وقت حكيها، وإنما عند إعادة حكيها.

— ديفيد مارانيس

بداية من عام ١٩٧٩، تولى مدرب كرة القدم الأمريكية والمدير الفني "بيل والش" مسئولية تدريب فريق فورتى ناينرز وقت أن كان أسوأ فريق في دوري كرة القدم الأمريكية للمحترفين، وربما حتى في الرياضات المحترفة، ومع الوقت، خلال ثلاث سنوات فقط، حسن من مستواه لدرجة أنه فاز ببطولة السوبر بول. وكان من المفري أن يقول لنفسه، وهو يرفع كأس لومباردي فوق رأسه، إن الخطة التي وضعها من البداية تمثل أسرع فترة تغيير في تاريخ دوري كرة القدم الأمريكية للمحترفين. وكان من المفري بعد عقود، عند جمع مذكراته، أن يتبنى هذه الرواية أيضًا.

إنها قصة مثيرة؛ أن توليه مسئولية تدريب الفريق، والتغيير والتحول الذي أحدثه كان كله مخططًا له بدأب. وأن الأمور قد سارت تمامًا كما أراد - لأنه كان بارعًا جدًا وموهوبًا جدًا. وما كان لأحد أن ينتقده إن قال ذلك.

غير أنه رفض الانغماس في تلك التخيلات. وحين سئل "والش" عما إذا كان لديه جدول زمني للفوز ببطولة السوبر بول، هل تعلم ماذا كان رده؟ الرد كان دائماً لا؛ لأنك عندما تتولى مسؤولية تدريب فريق بهذا السوء، تعتبر مثل هذه الطموحات مضللة تماماً.

وقبل تدريبه للفريق بعام واحد، حقق الفريق انتصارين وتكبد ١٤ هزيمة، فانهارت معنوياته، وتحطمت، دون أن يعزز صفوفه، وترسخت لديه ثقافة الخسارة. وفي أول موسم لـ "والش"، خسر الفريق ١٤ مباراة أخرى، فكاد يستقيل من منصبه في منتصف العام الثاني على تدريب الفريق؛ لأنه لم يكن متأكداً من إمكانية الفوز. لكن، بعد مرور سنتين من عمله مع الفريق (وما يزيد قليلاً على سنة من اقتراب رحيله عن الفريق)، وصل إلى غايته، بطل السوبر بول "العبقري".

كيف حدث ذلك؟ كيف لم يكن ذلك جزءاً من "الخطأ"؟ الإجابة هي أنه عند تولي "بيل والش" تدريب الفريق، لم يكن مركزاً على الفوز في حد ذاته. بدلاً من ذلك، نفذ ما أسماه بـ "معيار الأداء". وبعبارة أخرى: ما ينبغي فعله، ومتى، وكيف. على المستوى الأساسي، لم يكن لدى "والش" سوى جدول زمني واحد، وكان كله يتعلق بترسيخ هذه المعايير.

لقد ركز على التفاصيل التي تبدو ثانوية: لا يسمح للاعبين بالجلوس على أرض الملعب، ويجب على المدربين ارتداء أربطة العنق وإدخال قميصهم داخل البنطال، وعلى الجميع بذل قصارى جهودهم وتحقيق أعلى درجات الالتزام، والروح الرياضية كانت أساسية، ويجب أن تكون غرفة خلع الملابس مرتبة ونظيفة، ويمنع التدخين، والشجار، واستخدام الألفاظ النابية، وقيل لظهراء الخط الربيعيين أين وكيف

الجزء الثاني

يمسكون بالكرة، وكان لاعبو خط الهجوم يتدربون على ثلاثين ضربة منفصلة حاسمة، وكان يتم تسجيل طرق التمرير وتقليلها إلى ٤٥، ٢ سم، وتحددت مواعيد التدريبات بالدقيقة.

لكن من الخطأ التفكير في أن هذه التفاصيل تتعلق بالسيطرة. لقد تعلق معيار الأداء بترسيخ الإتقان. وهذه المعايير التي تبدو بسيطة لكن صارمة كانت أهم بكثير من الرؤى الكبيرة أو استعراض القوة. ففي نظره إذا اهتم اللاعبون بالتفاصيل، "ستتولى النتيجة أمر نفسها". وسيتحقق الفوز.

كان "والش" قوياً وواثقاً بدرجة كافية لمعرفة أن هذه المعايير ستسهم في النهاية في تحقيق الفوز. وكان متواضعاً بدرجة كافية؛ لأنه أدرك أنه لا يمكنه التنبؤ بموعد تحقق الانتصارات. لكن هل تحقق الفوز بشكل سريع جداً بالمقارنة بأي مدرب عبر التاريخ؟ حسناً، كانت هذه طفرة غير متوقعة في تاريخ الرياضة. وهي لا تعود إلى رؤيته الكبرى. ففي الواقع، في الموسم الثاني له، اشتكى أحد المدربين لصاحب النادي من أن "والش" كان يولي اهتماماً كبيراً بالتفاصيل الثانوية ولم تكن لديه أية أهداف للفوز. وقد طرد "والش" هذا المدرب لثروته.

إننا نميل بشدة إلى الإيمان بأن هؤلاء من يملكون إمبراطوريات عظيمة قد خططوا لبنائها. لماذا؟ كي يتسنى لنا الانغماس في التخطيط الممتع الخاص بنا. وكي نستمتع تماماً بالشئ الذي نلتقاه على الأمور الجيدة التي تحدث والثروات والاحترام الذي نحظى به. إنك تبدأ في سرد الرواية حين تنظر للوراء إلى مسار مستبعد أو غير محتمل لنجاحك وتقول: عرفت ذلك من البداية؛ بدلاً من أن تقول: كنت أمل. لقد عملت. لقد حققت بعض النجاحات الرائعة، أو حتى:

لا تسرد قصة لنفسك

اعتقدت أن هذا يمكن أن يحدث. فبالطبع لم تكن تعرف ذلك من البداية فعلاً - أو إذا افترضنا ذلك، فلقد كان إيماناً أكثر منه معرفة، لكن من يريد أن يتذكر كل الأوقات التي تشكك فيها في قدراته؟

إن تأليف القصص من الأحداث الماضية هو دافع بشري أساسي. وهو خطير وغير صحيح أيضاً. إن كتابة روايتنا الخاصة تؤدي إلى الفطرسية، وتحول حياتنا إلى قصة - وتحولنا إلى رسوم كاريكاتورية - بينما لا يزال يتعين علينا أن نحياها. فكما كتب المؤلف "توبياس وولف" في روايته *Old School*، "تتجمع هذه التفسيرات والقصص لاحقاً، وبعد أن يتكرر حكي القصص تعلق بالذاكرة وتعوق كل مسارات الاستكشاف الأخرى".

لقد فهم "بيل والش" أن معيار الأداء - الأشياء البسيطة الخادعة - هو المسئول بالفعل عن تحول وانتصار الفريق. لكن خبراً كهذا يعتبر مملاً بالنسبة لعناوين الصحف الرئيسية؛ لهذا لم يلتفت للأمر حين أطلقوا عليه لقب "العبقري".

إن تقبل اللقب والقصة لن يكون بمثابة إشباع شخصي عديم الضرر؛ صحيح أن هذه الروايات لا تغير شيئاً من الماضي، لكن في استطاعتها التأثير سلباً على مستقبلنا.

فسرعان ما أظهر لاعبيه المخاطر المنطوية على السماح للقصة بالتلاعب بعقولهم. ومثل معظمنا، أرادوا أن يصدقوا أن انتصارهم الذي بدا غير محتمل سببه كونهم استثنائيين. ففي الموسميين اللذين تبعوا أول فوز ببطولة السوبر لهم، فشل الفريق فشلاً ذريعاً - لأسباب منها الثقة الخطرة التي تلازم تلك الأنواع من الانتصارات - محققين ١٢ خسارة من أصل ٢٢ مباراة. هذا ما يحدث حين تنسب لنفسك قوى

الجزء الثاني

لم تتحكم فيها بعد وفي وقت سابق لأوانه. وهذا ما يحدث أيضًا حين تبدأ بالتفكير فيما تقوله إنجازاتك السريعة *عندك* وتبدأ في تخفيف الجهد وعدم الحفاظ على المستويات التي دعمت تلك الإنجازات من البداية.

ولم يحقق الفريق الانتصارات مجددًا إلا حين عاد إلى معيار الأداء بصدق (حيث توج بثلاث بطولات سوبر بول أخرى وتسع بطولات للاتحاد أو المجموعة خلال عقد من الزمن). فقط حين توقفوا عن سرد القصص وركزوا على المهمة الحالية بدأوا في تحقيق الفوز كما فعلوا من قبل.

واليك الجانب الآخر: بمجرد أن تفوز، يتربص بك الجميع، وفي اللحظة التي تقف فيها على القمة بالكاد تتحمل الغرور - لأن المخاطر تكون أعلى بكثير، ويكون هامش الأخطاء أقل بكثير؛ لذا تصبح قدرتك على الإنصات، وسماع التقييم، والتحسين، والنمو أهم بكثير في الوقت الحالي مما كانت عليه في السابق.

إن الحقائق أفضل من القصص والتصورات؛ فقد كانت لدى "بيرنارد باروخ"، الخبير المالي في القرن العشرين، مقولة رائعة: "لا تحاول الشراء بأرخص سعر والبيع بأعلى سعر؛ لأنه لا يمكن أن يحدث ذلك - إلا بواسطة المحتالين". هذا يعني أن ادعاءات الناس حول ممارساتهم في السوق بالكاد ما تكون موضع ثقة. وقد تحدث "جيف بيزوس"، مؤسس شركة أمازون، عن هذا الإغراء؛ فهو يُذكر نفسه بأن شركته العملاقة التي تبلغ قيمتها السوقية مليار دولار لم تمر بـ "لحظات إلهام"، بصرف النظر عما قد يقرؤه في قصاصات الصحف. إن تأسيس شركة، أو جني الأموال في السوق، أو بلورة فكرة

كلها أمور تعتبر معقدة. وتلخيصها في رواية بأثر رجعي يؤدي إلى حالة من الوضوح لم ولن يكون لها وجود مطلقاً.

فحين نتطلع لتحقيق شيء ما يجب أن نقاوم الدافع لاستنساخ النجاح من قصص الآخرين. وحين نحقق النجاح، يجب أن نقاوم الرغبة في الادعاء بأن كل شيء حدث تماماً كما خططنا له. ليست هناك قصة عظيمة وراء رحلة نجاحك؛ ينبغي أن تتذكر ذلك - فلقد كنت موجوداً حين حدث الأمر.

فقبل عدة سنوات، ألقى أحد مؤسسي شركة جوجل كلمة قال فيها إن الطريقة التي يحكم بها على الشركات الواعدة ورواد الأعمال الواعدين هي بسؤالهم عما "إذا كانوا سيغيرون العالم". وهذا أمر جيد، باستثناء أنها ليست الطريقة التي تأسست بها شركة جوجل. (كان "لاري بيدج" و"سيرجي برين" طالبين يدرسان لنيل درجة الدكتوراه من جامعة ستانفورد ويعملان على أطروحتهما). كما أنها لم تكن الطريقة التي تأسس بها موقع يوتيوب. (لم يكن مؤسسوه يحاولون أن يعيدوا ابتكار التلفزيون؛ بل حاولوا أن يشاركوا مقاطع فيديو مضحكة). في الحقيقة إنها ليست الطريقة التي تكونت بها غالبية الثروات.

كما يحذر المستثمر "بول جراهام" (الذي ضخ استثمارات في موقع إير بي إن بي وريديت، وتطبيق دروب بوكس وغيرها)، الذي عمل في مدينة "النش" نفسها بعد بضعة عقود، الشركات الناشئة من وجود رؤى جريئة وشاملة في مرحلة مبكرة، فهو يريد بكل تأكيد، كرأس مالي، أن يمول الشركات التي تعرقل بشكل هائل الصناعات وتغير العالم - فذلك هو المصدر الحقيقي للمال. وهو يريد منهم أن يتبنوا أفكاراً

الجزء الثاني

"طموحة بشكل مخيف"، لكنه يوضح الأمر قائلاً: "يبدو أن الطريقة المثلى للقيام بالأمور العظيمة هي أن تبدأ بالأمور الثانوية الخادعة". ويقول إنك لا تشن هجوماً مباشراً معتمداً على الغرور؛ لكن، تبدأ برهاناً صغيراً وترفع من سقف الطموحات بشكل متكرر وأنت تمضي في طريقك. ونصيحته الأخرى المعروفة "كن متواضعاً"، مناسبة تماماً هنا. اربط هويتك بالعمل والمبادئ الكامنة وراءه - لا بالرؤية البراقة التي تصنع عنواناً رئيسياً جذاباً.

كان منقوشاً على خاتم الزواج الذي أهده "نابليون" لزوجته هذه العبارة "إلى القدر". فلقد كان "نابليون" يؤمن بالقدر دائماً، وبرر من خلاله أجراً أفكاره وأكثرها طموحاً. وكان القدر هو أيضاً السبب وراء تجاوزه الحدود مرة تلو أخرى، إلى أن صار قدره الحقيقي هو الطلاق، والنفي، والهزيمة، والعار. وذكّرنا "سينيكا" بأن القدر قد يستعبدنا إلى حد كبير.

ويوجد خطر حقيقي في تصديق الأمر حين يستخدم الناس كلمة "عبقري" - وتزيد الخطورة حين نسمح للغطرسة بأن نخبرنا بأننا عابرة. وينطبق الأمر نفسه على أي لقب يأتي مع المهنة: هل صرنا فجأة "صناع أفلام"، أو "كُتّاباً"، أو "مستثمرين"، أو "رواد أعمال"، أو "مديرين تنفيذيين" لمجرد أننا أنجزنا شيئاً واحداً؟ لا يجعلك هذا مناقضاً للواقع فحسب، بل مناقضاً للإستراتيجية الحقيقية التي جعلتك ناجحاً في المقام الأول. فمن هذا المنطلق، قد نعتقد أن النجاح في المستقبل هو الجزء الطبيعي التالي للقصة - بينما في الحقيقة ينبع النجاح من العمل، والإبداع، والمثابرة، والتوفيق.

لا شك في أن انحراف جوجل عن جذورها (خلط الرؤية والقدرات بالمهارات العلمية والتكنولوجية) سيجعلها تتعثر في القريب العاجل. في الواقع، الإخفاقات العامة لمشروعات مثل نظارات جوجل وجوجل بلس قد تكون دليلاً على ذلك. وهذه ليست الإخفاقات الوحيدة. في معظم الأحيان، الفنانون الذين يعتقدون أن "الإلهام" أو "الألم" هو وقود فنهم وهو ما خلق صورة تتمحور حول ذلك النجاح - بدلاً من الاجتهاد والحركة الدءوبة - سيجدون أنفسهم في النهاية في الحضيض أو في موقف لا يجسدون عليه.

وينطبق الأمر نفسه علينا، أيًا كان ما نفعله. بدلاً من التظاهر بأننا نعيش قصة رائعة، يجب أن نظل مركزين على التنفيذ - وعلى التنفيذ بإتقان. ويجب أن نتجنب الإنجاز الزائف ونواصل العمل على الشيء الذي جعلنا نصل إلى هنا.

لأن هذه هي الطريقة الوحيدة التي ستبقينا هنا.

ما الشيء المهم بالنسبة لك؟

أن تعرف ما تحب هو بداية الحكمة والنضج.

— روبرت لويس ستيفنسون

مع نهاية الحرب الأهلية، أصبح "يوليسيس إس. جرانت" وصديقه "ويليام تيكومسيه شيرمان" اثنين من أكثر الرجال الذين حظوا بالاحترام والأهمية في أمريكا. لقد قالت البلدة الممتنة لمهندسي انتصار الاتحاد: "أيًا كان ما تريدانه طوال حياتكما، فهو ملك لكما". رغم وجود تلك الحرية تحت تصرفهما، سلك "شيرمان" و"جرانت" مسارين مختلفين. "شيرمان"، الذي تتبعنا مساره في وقت سابق، كره السياسة ولم يستجب للدعوات المتكررة للترشح للمناصب. لقد أخبرهم قائلًا: "لديّ كل الرتب التي أريدها". وبعدما تغلب على غروره على ما يبدو، تقاعد لاحقًا في مدينة نيويورك، حيث عاش في سعادة ورضا كما بدا للجميع.

أما "جرانت"، الذي لم يبد أي اهتمام مسبق بالسياسة، وفي الواقع، نجح كجنرال بالتحديد لأنه لم يعرف كيف يمارس السياسة،

ما الشيء المهم بالنسبة لك؟

فقد اختار بدلاً من ذلك أن يترشح لأعلى منصب في الدولة: الرئاسة. بعدما حقق فوزاً ساحقاً في الانتخابات، ترأس واحدة من أكثر الإدارات في التاريخ الأمريكي فساداً، وإثارة للجدل وأقلها فاعلية. نظراً لأنه كان رجلاً صالحاً ومخلصاً، فإنه لم يكن مستعداً للانغماس في العالم السيئ لواشنطن؛ لذا تم التخلص منه سريعاً؛ فلقد ترك المنصب وهو شخصية مطعون في ذمتها ومثيرة للجدل بعد ولايتين مضنيتين، كما كان مندهشاً من مدى السوء الذي انتهى إليه الأمر.

وبعد الرئاسة، استثمر "جرانت" كل فلس يمتلكه لإنشاء شركة وساطة مالية مع مستثمر مثير للجدل يدعى "فرديناند وارد". "وارد"، الذي كان يعتبر "بيرني مادوف" عصره، حول الشركة إلى مخطط بونزي (نظام بيع هرمي)، وتسبب في إفلاس "جرانت" كما هو معروف. وكما كتب "شيرمان" بتعاطف وفهم شديد لصديقه: "استهدف "جرانت" منافسة المليونيرات، الذين أعطوا كل ما لديهم للفوز بأي من معاركه". ولقد حقق "جرانت" الكثير، لكن في نظره، لم يكن هذا كافياً. لم يستطع أن يحدد ما كان له أهمية - ما كان يهم فعلاً - بالنسبة إليه.

هكذا تسير الأمور على ما يبدو: لا نسعد أبداً بما نمتلكه، ونريد امتلاك ما لدى الآخرين أيضاً. ونريد أن يكون لدينا أكثر مما نمتلكه أي شخص آخر. ونبدأ في فهم ما هو مهم لنا، لكن بمجرد أن نحقق هذا الشيء، يغيب عن ناظرنا أولوياتنا. هكذا يتحكم فينا الغرور، ويمكنه أن يدمرنا.

لقد دفعه إحساسه بالشرف لتغطية ديون الشركة من خلال الحصول على قرض باستخدام تذكارات الحرب التي لا تقدر بثمن كضمان.

الجزء الثاني

بعد تحطيم عقله، وروحه، وجسده، شهدت سنواته الأخيرة صراعاً مع سرطان الحنجرة المؤلم، وسباقاً من أجل إنهاء كتابة مذكراته حتى يترك شيئاً لإعالة أسرته. ونجح في ذلك بشق الأنفس.

ويشعر المرء عند التفكير في الطاقة التي استنفدت من هذا البطل، الذي مات عن عمر يناهز ثلاثة وستين عاماً في حالة من العذاب والهزيمة، هذا الرجل المستقيم، والصادق الذي لم يستطع أن يساعد نفسه، ولم يتمكن من التركيز وانتهت به الحال خارج حدود عبقريته الكبيرة. ما الشيء المختلف الذي كان يمكن أن يفعله في تلك السنوات؟ ما الصورة الأخرى التي كان يمكن أن تكون عليها أمريكا؟ إلى أي مدى كان يمكنه أن ينجز ويحقق المزيد؟

لا يعني ذلك أنه كان مميزاً في هذا الشأن بالفعل. كلنا نقول نعم عادة وبدون تفكير، أو بدافع الانجذاب الفامض، أو الجشع أو التفاخر. لأننا لا نستطيع أن نقول لا - ولأننا قد نفوت شيئاً إذا فعلنا ذلك. وقد نعتقد أن "نعم" ستسمح لنا بتحقيق المزيد، بينما هي في الواقع تمنعنا من الوصول إلى ما نسعى إليه. ومن الممكن أن نضيع جميعاً الحياة الثمينة في القيام بأمور لا نحبها، لإثبات أنفسنا لأشخاص لا نحترمهم، وللحصول على أشياء لا نريدها.

لماذا نفعل ذلك؟ حسناً، ينبغي أن يكون ذلك واضحاً الآن. يقود الغرور إلى الفيرة وببلي عظام الأشخاص سواء كانوا كباراً أو صغاراً. ويقوض الغرور العظمة بتضليل صاحبها.

ويبدأ معظمنا بفكرة واضحة لما نريده في الحياة. ونعرف ما هو مهم لنا. النجاح الذي نحققه، خاصة إذا جاء في وقت مبكر أو بقدر

ما الشيء المهم بالنسبة لك؟

كبير، يضعنا في مكان غير عادي. ولأننا الآن أصبحنا، فجأة، في مكان جديد نجد أنفسنا نواجه مشكلات في الحفاظ على توجهنا. كلما قطعت مسافة أطول في طريق الإنجاز، أياً كان هذا الإنجاز، زادت احتمالية أن تقابل أشخاصاً آخرين ناجحين يجعلونك تشعر بأنه لا قيمة لك. ولا يهم مدى النجاح الذي وصلت له؛ فإن غرورك وإنجازات الآخرين يجعلانك تشعر بأنك عديم الأهمية – مثلما ينقل البعض الآخر لهم الشعور نفسه. إنها دورة تستمر إلى ما لا نهاية ... بعكس وقتنا القصير في الحياة – أو نافذة الفرصة الصغيرة التي تتاح لنا هنا.

لذلك نسرع من خطانا بشكل غير واعي لمجاراة الآخرين. لكن ماذا لو كان هناك عدة أشخاص مختلفين يتسابقون من أجل أسباب مختلفة؟ ماذا لو كان هناك أكثر من سباق جاري؟ هذا ما تحدث عنه "شيرمان" بخصوص "جرانت". نحن نبذل جهداً كبيراً في السعي وراء شيء لن يكون ممتعاً بحق. وعلى أقل تقدير، لن يدوم كثيراً. ماذا لو كنا نستطيع جميعاً التوقف للحظة؟ دعونا نكون واضحين: التنافس قوة لازمة في الحياة؛ هو ما يدفع السوق ويقف وراء بعض من أروع إنجازات البشرية. لكن على المستوى الفردي، يكون من المهم جداً أن تعرف مع من تتنافس ولماذا، وأن يكون لديك فهم واضح للحيز الذي تشغله.

أنت فقط من تعرف حقيقة السباق الذي تخوضه. ولن تعرفها طالما أن غرورك هو من يحدد أن الطريقة الوحيدة لتكون لديك قيمة هي أن تكون أفضل من فلان، أو لديك أكثر مما لدى الجميع في كل مكان. والأكثر أهمية من كل ذلك أن كل واحد منا يتمتع بقدرات فريدة

الجزء الثاني

وهدف؛ وهذا يعني أننا فقط من نستطيع تقييم ووضع شروط حياتنا. وفي معظم الأحيان، ننظر إلى الآخرين ونجعل موافقتهم هي المعيار الذي نشعر بأننا مجبرون على تلبية، ونتيجة لذلك، نستنفد قدراتنا ونفقد هدفنا.

طبقاً لـ "سينيكا"، كلمة *euthymia* الإغريقية هي كلمة ينبغي أن نفكر فيها كثيراً؛ إنها الإحساس بطريقنا وكيف نبقي فيه دون أن يشبتنا أي شيء يقطع الطريق. بعبارة أخرى، هي لا تتعلق بالتفوق على الآخر. ولا تتعلق بأن يكون لديك أكثر مما لدى الآخرين. وإنما بأن تكون كما أنت، وأن تكون جيداً بقدر الإمكان في ذلك، دون أن ترضخ لكل الأشياء التي تبعدك عن هدفك. كما تتعلق بالذهاب إلى حيث تريد. وتتعلق بإنجاز معظم ما أنت قادر عليه في المجال الذي تختاره. هذا هو الأمر ببساطة. (بالمناسبة، كلمة *euthymia* تعني "السكينة والطمأنينة").

لقد حان الوقت للجلوس والتفكير فيما هو مهم لك بالفعل ثم اتخاذ خطوات للتخلي عن بقية الأشياء. بدون ذلك، لن يكون النجاح ممتعاً، أو كاملاً كما ينبغي له أن يكون. أو الأسوأ من ذلك، لن يدوم النجاح. هذا ينطبق بشكل خاص على المال. إن لم تكن تعرف مقدار الأموال التي تحتاج إليها، فسيصير الافتراض بسهولة هو: المزيد من الأموال. وهكذا دون تفكير، تنحرف الطاقة عن مسارها الذي هو طموح الشخص وتتجه نحو ملء الحساب المصرفي. يقول سارق الأعمال الأدبية والصحفي الموصوم بالعار "جوناه ليرر" عند التحدث عن إخفاقه: "حين تخلط الشعور بعدم الأمان بالطموح، تصبح عاجزاً عن قول لا لأي شيء".

ما الشيء المهم بالنسبة لك؟

يرفض الغرور المبادلات. لماذا أتنازل؟ يريد الغرور كل شيء. يطلب منك الغرور أن تلجأ للخداع، رغم أنك تحب شريك حياتك. ولأنك تريد ما تملكه وما لا تملكه، يقول غرورك: ما المانع، رغم أنك بدأت مؤخراً في الحصول على شيء بعينه، أن تقفز وتتقضى على شيء آخر؟ في النهاية، تقول نعم أكثر من اللازم، ولأشياء غير مقبولة تماماً. هكذا نشبه القبطان أحاب، نطارده الحوت موبى ديك، لأسباب لا نفهمها في الوقت الحالي.

وربما تكون أولويتك هي المال، أو الأسرة، أو التأثير أو التغيير. ربما تتمثل في بناء مؤسسة تدوم، أو تخدم غرضاً. وكل هذه الأمور هي حوافز مقبولة تماماً. لكنك بحاجة إلى أن تعرف؛ وتحتاج إلى معرفة ما لا تريده وما تستبعده خياراتك؛ لأن الإستراتيجيات عادة ما تستبعد بعضها بعضاً. فلا يمكن للمرء أن يكون مغني أوبرا ومغني بوب محبوباً لدى المراهقين في الوقت نفسه. إن الحياة تفرض تلك المبادلات، لكن الغرور لا يسمح بذلك.

إذن لماذا تفعل ما تفعله؟ هذا هو السؤال الذي تحتاج إلى الإجابة عنه. تمنع فيه إلى أن تتمكن من الإجابة عنه. عندئذ فقط ستفهم ما يهم وما لا يهم. وعندئذ فقط ستتمكن من قول لا، إضافة إلى عدم المشاركة في السباقات السخيفة التي لا تهتم، أو التي لا توجد في الأساس. وحينها فقط يكون من السهل تجاهل الأشخاص "الناجحين"؛ لأنهم في معظم الأوقات لا يكونون كذلك - مقارنة بك على الأقل، ومقارنة بأنفسهم أيضاً في أحيان كثيرة. وحينها فقط يمكنك أن تكتسب تلك الثقة الهائلة التي تحدث عنها "سينيكا".

الجزء الثاني

كلما زادت ممتلكاتك وأعمالك، زادت صعوبة الاحتفاظ بمصادقية هدفك، وزادت حاجتك للقيام بذلك. وقد يقتنع الجميع بخرافة لو أنه كان لديه فقط كذا - ما لدى شخص آخر عادة - لكان سعيداً. قد يتطلب الأمر الوقوع في مشكلات عدة مرات لإدراك كذب هذا الوهم. أحياناً نجد أنفسنا جميعاً في وسط مشروع أو التزام ولا نفهم سبب وجودنا هناك؛ لذا سيتطلب الأمر شجاعة وإيماناً لردع نفسك. اكتشف لماذا تسعى وراء ما تسمى إليه. وتجاهل هؤلاء الذين يعوقون خطاك، واجعلهم يشتهون ما لديك، وليس العكس؛ لأن هذه هي الاستقلالية.

الاستحقاق، والسيطرة، وجنون العظمة

أحد أعراض الاقتراب من الانهيار العصبي هو الاعتقاد أن ما يعمله
المرء غاية في الأهمية.

— برتراند راسل

في أثناء عبور "خشايارشا"، الإمبراطور الفارسي، مضيق
الدردنيل في أثناء غزوه لليونان، اندفعت المياه بقوة ودمرت الجسور
التي قضى مهندسوه أياماً في بنائها؛ ولذلك، كنوع من العقوبة للمياه،
ألقى السلاسل في النهر، وأمر بضربها ٣٠٠ سوط ووسمها بقطع من
الحديد الساخن. وفي أثناء تنفيذ رجاله لعقوبته، أمروا أن يخطبوا
بحماسة قائلين: "يا مجرى النهر المالح واللاذع، يفرض سيدك هذه
العقوبة عليك لإصابته بجراح، وهو الذي لم يصبك بأذى قط". كما
أنه، قطع رؤوس الرجال الذين بنوا الجسور
وقد وصف "هيرودوت"، المؤرخ العظيم، هذا المشهد بأنه نوع
من "الغطرسة"، وهو تصريح أقل مما تقتضيه الحقيقة على الأرجح.

الجزء الثاني

فوصف "مناف للعقل" و "وهمي" أنسب بكل تأكيد. لكن ذلك كان جزءاً من شخصية هذا الإمبراطور. فقبل ذلك بفترة قصيرة، كتب "خشايارشا" رسالة لجبل قريب أراد أن يشق قناة عبره. حيث كتب: قد تكون طويلاً وشامخاً، لكنك لا تجرؤ على التسبب في أية متاعب لي. والا، فسأسقطك في البحر.

كم يبدو هذا مضحكاً؟ والأهم من ذلك، كم يبدو هذا مثيراً للشفقة؟

تهديدات "خشايارشا" الوهمية لم تكن بكل أسف حالة تاريخية شاذة. مع النجاح، والسلطة بصفة خاصة، يأتي بعض من أعظم وأخطر الأوهام: الاستحقاق، والسيطرة، وجنون العظمة.

أمل ألا تجد نفسك مغبولاً لدرجة أن تبدأ في نسب الصفات البشرية إلى كائنات غير بشرية، وتعرض العقوبات على أشياء جامدة. هذا جنون كلي سهل تمييزه، ولحسن الحظ فهو حالة نادرة. ما هو محتمل وشائع أكثر أن نبدأ في المبالغة في تقدير قوتنا، ثم نفقد الرؤية. وفي النهاية، يمكن أن تنتهي بنا الحال مثل "خشايارشا"؛ ونصبح أضحوكة بشعة.

لقد كتب الشاعر "ويليام بليك": "أقوى سم عُرف على الإطلاق جاء من إكليل غار القيصر (رمز العزة والفخر)". فالنجاح يسحرنا. والمشكلة تكمن في المسار الذي سلكناه لنصل إلى النجاح في المقام الأول. ما أنجزناه نطلب غالباً أعمالاً بطولية تتسم بالقوة الغاشمة وقوة الإرادة. وتتطلب كل من ريادة الأعمال والفنون ابتكار شيء لم يصنع من قبل. وقد تعني الثروة التغلب على السوق والصعاب. والأبطال الرياضيون يثبتون تفوقهم البدني بالتغلب على خصومهم.

تضمنت عملية تحقيق النجاح تجاهل شكوك وتحفظات الأشخاص المحيطين بنا. بمعنى الاعتراض على الرفض، وقبول مخاطر معينة. كان يمكن أن نستسلم في أي وقت، لكننا هنا بالتحديد لأننا لم نفعل ذلك. إن المثابرة والشجاعة في وجه الاحتمالات السخيفة هما صفتان غير منطقيتين جزئياً - بل إنهما في بعض الحالات تكونان غير منطقيتين تماماً. لكن حين تؤتي ثمارها، تبدو ميولنا مبررة. ولماذا لا تبدو كذلك؟ إنه لمن الإنساني أن تفكر أنه بما أن الأمر أنجز من قبل - أن العالم قد تغير كثيراً أو قليلاً - فإن هناك الآن قوة سحرية تمتلكها. نحن هنا لأننا صرنا أنضج، وأقوى، وأذكى. ما يعني أننا نصنع الواقع الذي نعيش فيه.

وقبل أن يدمر شركته التي تساوي قيمتها السوقية مليار دولار مباشرة، تجاهل "تاي وارنر"، مبتكر الدمى المحشوة بيني باييز، الاعتراضات التحذيرية لأحد موظفيه وتفاخر: "أي شيء أضع بصمتي عليه سيشتريه الناس!". وقد كان مخطئاً، ولم تحقق الشركة خسائر كارثية فحسب، وإنما بالكاد أقلت من عقوبة السجن.

ولا يهم إذا ما كنت مليارديراً، أو مليونيراً أو مجرد فتى حصل على وظيفة جيدة مبكراً؛ فالإحساس التام والمطلق باليقين الذي أوصلك إلى هنا يمكن أن يتحول إلى عائق إن لم تكن منتبهاً. ماذا عن المتطلبات والحلم الذي راودك لعيش حياة أفضل؟ ماذا عن الطموح الذي حفز جهودك؟ تبدأ كل هذه الأشياء كدوافع صادقة لكن عند عدم مراقبتها تتحول إلى غطرسة وشعور بالاستحقاق. وينطبق الأمر ذاته على الدافع لتولي المسؤولية؛ فلقد صرت الآن مدمناً على السيطرة.

الجزء الثاني

هل أصبحت متحمساً لإثبات خطأ المشككين؟ مرحباً ببدايات جنون العظمة.

نعم، هناك ضغوطات ومعاناة مبررة تأتي مع مسؤوليات حياتك الجديدة؛ فكل الأمور التي تديرها، والأخطاء المحبطة للأشخاص الذين من المفترض أن تكون لديهم معلومات أفضل، والزحف اللانهائي للالتزامات - وما من أحد يهيئنا لذلك، ما يزيد من صعوبة التعامل مع كل تلك المشاعر. كان يفترض أن تكون أرض الأحلام لطيفة وليست مزعجة. لكن لا يمكنك أن تسمح للجدران بمحاصرتك؛ لذا يجب أن تخضع نفسك - وتصوراتك - للسيطرة.

حينما أرسل "آرثر لي" إلى فرنسا وإنجلترا ليعخدم كأحد الدبلوماسيين الأمريكيين في أثناء حرب الاستقلال، بدلاً من الاستمتاع بفرصة العمل مع زميله الدبلوماسي "سيلاز دين"، ورجل الدولة الأكبر سنًا "بنجامين فرانكلين"، فإنه ثار واستاء منهما وظن أنهما يكرهانه. في النهاية، كتب له "فرانكلين" رسالة (رسالة ربما استحققنا جميعاً أن نحصل عليها في وقت أو في آخر) ونصحه: "إن لم تعالج حدة الانفعال هذه، فستنتهي بك الحال إلى الجنون، فحدة الطبع هي العرض المنذر بالجنون". وربما لأن "فرانكلين" كان مسيطراً على حدة انفعاله، رأى "فرانكلين" أن مجرد كتابة الرسالة تعتبر أمراً شافياً بدرجة كافية؛ لذا لم يرسلها قط.

إذا كنت قد سمعت من قبل تسجيلات مكتب الرئاسة المنسوبة لـ "ريتشارد نيكسون"، فستجد أنها تحتوي على المرض نفسه، وستمنى لو تمكن أحدهم من إرسال رسالة كهذه له. إنها تعرض رؤية صادمة لرجل لم يفقد سيطرته على ما هو مسموح له قانوناً، وعلى

طبيعة وظيفته (أن يخدم الشعب) فحسب، وإنما فقد سيطرته على الواقع أيضًا. لقد تأرجح بقوة بين الثقة المطلقة والفرع والخوف. وكان يجادل مرءوسيه ويرفض المعلومات والتقييمات التي تهاجم ما يريد أن يصدقه. لقد عاش في فقاعة لا يمكن لأحد فيها أن يقول لا - ولا حتى ضميره.

وتوجد رسالة أرسلها الجنرال "وينفيلد سكوت" إلى "جيفرسون ديفيس"، الذي كان حينها وزير الحربية للولايات المتحدة الأمريكية. وقد ضايق "ديفيس" "سكوت" بعدوانية مرارًا حول بعض الأمور التافهة. لكن "سكوت" تجاهل ذلك إلى أن أجبر، في النهاية، على الرد عليه، وكتب أنه يشفق على "ديفيس" حيث قال له: "التعاطف مطلوب دائمًا مع الأبله الغاضب، الذي يرقد حوله ويسدد له ضربات تؤذيه هو وحده".

إن الغرور هو ألد عدو لنفسه. وهو يؤدي من نجبهم أيضًا. ويعاني بسببه عائلتنا وأصدقائنا، وكذلك عملاؤنا، ومعجبونا، وزبائننا. أصاب ناقد لـ "نابليون" كبد الحقيقة عندما علق قائلاً: "هويكره الأمة التي يسعى لنيل رضاها"، فهو لم يسعه سوى أن يرى الشعب الفرنسي كقطع يتلاعب بها، شعب يجب أن يتفوق عليه، وما لم يكن الشعب داعماً له تماماً دون أي شرط، فهذا يعني أنهم ضده. على الرجل الذكي أو المرأة الذكية أن يذكرا نفسيهما باستمرار بحدود قوتيهما وسلطتهما.

ويفترض الاستحقاق ما يلي: هذا ملكي؛ لقد حصلت عليه. وفي الوقت نفسه، لا يقيم الاستحقاق وزناً للآخرين لأنه لا يمكن له أن يقتنع بفكرة تقدير وقت شخص آخر مثلما يقدر وقته بشدة، فهو يلقي

الجزء الثاني

خطباً مسهية عنيفة وأحكاماً تستنفد طاقة من يعملون لنا ومعنا، الذين ليس لديهم أي خيار آخر سوى الموافقة وتقبل الأمر. وبيالغ في تقييم حجم قدراتنا أمام أنفسنا، ويحكم على إمكاناتنا بسخاء شديد، ويضع توقعات غير منطقية.

وتقول السيطرة، يجب أن ينجز الأمر كله وفقاً لطريقتي - حتى الأشياء البسيطة، والأشياء الثانوية. ويمكن أن تأخذ السيطرة شكل الكمال المثبط، أو مليون معركة لا فائدة منها تم خوضها فقط من أجل تنفيذ قولها. كما أنها تستنفد أيضاً طاقة من نحتاج لمساعدتهم، خاصة الهادئين الذين لا يعترضون إلا عندما ندفعهم لنقطة الانهيار. نتشاجر مع موظف المطار، وممثل خدمة العملاء على الهاتف، والموظف الذي ينظر في شكوانا. إلى أي حد؟ في الواقع، نحن لا نسيطر على حالة الطقس، ولا على السوق، ولا على الآخرين؛ لذلك فإن جهودنا، وطاقاتنا يتم إهدارها تماماً.

ويفكر جنون العظمة كما يلي: لا يمكنني الوثوق بأي شخص. أنا وصلت إلى هنا وحدي تماماً ومن أجل نفسي. ويقول، أنا محاط بالحمقى. ويقول، التركيز على عملي، والتزاماتي، ونفسي ليس كافياً. عليّ أيضاً أن أدبر عدة مكائد خلف الستار - لأنال منهم قبل أن ينالوا مني؛ وأن أرد لهم الإهانات التي أتصورها.

بالطبع قابل كل واحد منا مديراً، أو شريكاً، أو أباً كهذا. كل هذا النزاع، والغضب، والاضطراب، والصراع. كيف سارت الأمور معهم؟ وكيف انتهى الأمر؟

كتب "سينيكا"، الذي شهد كمستشار سياسي جنون العظمة المدمر في أعلى مستوياته: "الذي ينعفس في التفكير بالمخاوف الفارغة يجذب نحوه المخاوف الحقيقية".

تكمّن الحقيقة المؤسفة في أن "السعي الحثيث للاهتمام بمصلحتنا أولاً" يمكن أن يشجع الآخرين على إلحاق الضرر بنا ومحاربتنا؛ فهم يفسرون هذا السلوك على حقيقته: قناع يخفي نقطة الضعف، وعدم الأمان، وعدم الاستقرار. وخلال نوبته لحماية نفسه، يثير جنون العظمة العذاب الذي يسعى لتجنبه، جاعلاً الشخص سجين أوهامه واضطرابه.

هل هذه هي الحرية التي تصورتها حين كنت تعلم بنجاحك؟ على الأرجح لا.

لذا توقف عن ذلك.

إدارة نفسك

ليس من الكافي أن نملك صفات رائعة؛ ينبغي علينا أيضاً أن نتمكن من إدارتها.

— لا روش فوكولد

في عام ١٩٥٣، عاد "دوايت دي. أيزنهاور" من موكب تنصيبه ودخل البيت الأبيض للمرة الأولى كرئيس في وقت متأخر من مساء يوم التنصيب. وعندما دخل القصر الرئاسي، سلمه كبير المرافقين رسالتين مكتوباً عليهما "خاص وسري" تم إرسالهما في وقت مبكر من ذلك اليوم. كانت استجابة "أيزنهاور" سريعة، إذ قال بحزم: "لا تجلب لي ظرفاً مغلّقاً أبداً؛ فأنا أعين موظفين لديّ للقيام تحديداً بهذه المهام".

كم هو متكبر، أليس كذلك؟ هل جعله المنصب متفطرساً فعلاً؟ لا على الإطلاق، بل إن "أيزنهاور" فهم الحدث غير المهم على حقيقته: دليل على اتصاف المؤسسة بعدم النظام والتفكك. ليس مطلوباً منه مراجعة كل شيء. هل من المؤكد أن الظرف كان مهماً؟ إذن، لماذا لم يفحصه أي شخص آخر؟

كرئيس، كانت أولويته الأولى هي تنظيم السلطة التنفيذية لتصير وحدة سلسلة، وفعالة، ومدفوعة بالنظام، مثلما كانت تبدو عليه وحداته العسكرية - ليس لأنه لم يكن يريد أن يشرف بنفسه على كل شيء، لكن لأن كل فرد لديه اختصاصه ولقد وثق بموظفيه ومكنهم من فعل ذلك. فكما صاغها رئيس الأركان في عهده لاحقاً: "ينجز الأمور ذات الأهمية القصوى، وأتولى أنا المهام/التي تليها في الأهمية".

كانت الصورة العامة لـ "أيزنهاور" هي صورة لرجل يلعب الجولف. في الواقع، هو لم يُقصر في أداء عمله في أي يوم، لكن وقت فراغه كان متاحاً؛ لأنه كان يدير مؤسسته على نحو منضبط. لقد عرف أن العاجل والمهم ليسا مرادفين لكلمة واحدة. وتمثلت وظيفته في تحديد الأولويات، والتفكير في الصورة الكبرى، ثم لثقته بمرءوسيه كان يتركهم لأداء الوظائف التي عينوا من أجلها.

إن معظمنا لسنا رؤساء، ولا حتى رؤساء شركة، لكن فيما يتعلق بصعود السلم الوظيفي في الحياة، لن يبقينا النظام وعادات العمل التي مكنتنا من الوصول إلى ما وصلنا إليه في مكاننا بالضرورة. فحين نطمح إلى شيء أو نفتقر للمهارات، يمكننا أن نصبح غير أسوياء، ويمكننا أن نعوض عدم التنظيم بالاجتهاد والقليل من الحظ. لكن لن ينفع ذلك في الشركات الكبرى. في الواقع، سيفرقك هذا إن لم تنضج وتتحل بالنظام.

يمكننا أن نقارن نظام "أيزنهاور" في البيت الأبيض بشركة تصنيع السيارات سيئة السمعة التي أسسها "جون ديلاوريان"، بعدما ترك شركة جنرال موتورز ليصنع ماركة سياراته المستقبلية. نظراً لمرور عدة عقود على الانهيار الداخلي العجيب للشركة، فإننا معذرون إذا

الجزء الثاني

اعتقدنا أن الرجل كان سابقاً لعصره. لكن في الواقع، نجاحه وإخفاقه باقيان بقدر بقاء القصة: نرجسي متعطش للسلطة يهدم تصوره، ويخسر ملايين الدولارات من أموال الآخرين خلال رحلته.

اقتنع "ديلوريان" بأن ثقافة النظام والانضباط داخل شركة جنرال موتورز عاقت مبدعين عباقرة مثله. حينما شرع في تأسيس شركته، تعتمد القيام بكل شيء بشكل مختلف، مستهيناً بالحكمة التقليدية وممارسات إدارة الأعمال. ولم تكن النتيجة الملائح الحر والمبدع الذي تصوره "ديلوريان" بسذاجة، بل كانت مؤسسة سياسية مختلة ومفككة وفاسدة أيضاً انهارت تحت وطأة ثقفلها، ولجأت في النهاية إلى الإجرام والاحتيال، محققة خسائر بلغت ٢٥٠ مليون دولار.

لقد فشلت ديلوريان كسيارة وكشركة على حد سواء؛ لأنها كانت تدار بشكل سيئ بداية من الإدارة العليا إلى الإدارة السفلى - مع التأكيد على سوء الإدارة في الإدارة العليا، على يد من هم في المناصب العليا. بمعنى أن "ديلوريان" نفسه كان المشكلة. مقارنة بـ "أيزنهاور"، لقد عمل "ديلوريان" بدأب، لكنه حقق نتائج مختلفة تماماً.

فكما صاغها أحد المديرين التنفيذيين: "كان لدى ديلوريان القدرة على إدراك الفرصة الجيدة لكنه لم يكن يعرف كيف يستفيد منها". ووصف مدير آخر أسلوب إدارته بأنه أشبه بمن "يطارد البالونات الملونة" - أي أنه كان دائماً مشتتاً ويترك مشروعاً من أجل مشروع آخر. وكان عبقرياً، لكن للأسف، نادراً ما تكون العبقرية وحدها كافية. رغم أنه لم يفعل ذلك عن عمد، خلق "ديلوريان" ثقافة تعامل فيها الغرور بمنتهى الحرية. لاقتناعه بأن الفضل في تحقيق النجاح المستمر يعود له وحده، اتخذ موقفاً معادياً تجاه مفاهيم مثل الانضباط،

أو التنظيم، أو التخطيط الإستراتيجي. لم يتلق الموظفون توجيهات كافية، ثم في أحيان أخرى، كان يتم إثقال كاهلهم بتعليمات عديمة الأهمية. لم يستطع "ديلوريان" أن يفوض المهام - إلا للمطيعين الذين كان يتم تفضيل طاعتهم العمياء على الكفاءة أو المهارة. وعلاوة على كل ذلك، فإنه كان متأخراً دائماً أو شارد الذهن.

كان يُسمح للمديرين التنفيذيين بممارسة أنشطة خارج نطاق العمل على نفقة الشركة، وكان يتم تشجيعهم بالتحديد على متابعة مشروعات جانبية أفادت مديرهم على حساب الشركة. بصفته المدير التنفيذي، كثيراً ما كان يزيّف "ديلوريان" الحقيقة أمام المستثمرين، وزملائه التنفيذيين، والموردين، وانتشرت هذه العادة في الشركة.

ومثل الكثيرين المدفوعين بأفكار خطأ، كانت قرارات "ديلوريان" مدفوعة بكل شيء ما عدا ما هو فعال، أو مسئول، أو يمكن التحكم فيه. بدلاً من إدخال بعض التحسينات أو الإصلاحات على نظام شركة جنرال موتورز، بدا الأمر كما لو أنه استبعد النظام تماماً. ما أعقب ذلك هو الفوضى، حيث لم يتبع أحد القواعد، ولم يكن هناك أحد عرضة للمساءلة، ولم ينجز إلا القليل من المهام. السبب الوحيد في عدم انهيار الشركة خلال وقت قصير هو أن "ديلوريان" كان خبيراً في العلاقات العامة - مهارة أبقت القصة كلها متماسكة حتى خرجت أول سيارات معيبة من خط التجميع.

لا عجب في أن السيارات كانت كارثية؛ فهي لم تعمل. كما أن تكلفة كل واحدة تجاوزت الميزانية بشكل هائل. ولم يتعاقدوا مع موزعين كافين. ولم يستطيعوا أن يسلموا السيارات للموزعين الذين تم التعاقد معهم. وكان حفل الإطلاق كارثياً. ولم تتعاف شركة ديلوريان موتور مطلقاً.

الجزء الثاني

هكذا تبين أن فكرة أن تصير قائداً عظيماً ليست سهلة. لكن من كان يعرف؟

لم يستطع "ديلوريان" أن يدير نفسه، وبالتالي كان يواجه صعوبات في إدارة الآخرين. هكذا سلك طريقه نحو الفشل، ونجح في إفشال نفسه، وإفشال حلمه.

ما الإدارة؟ هل هي المكافأة على كل إبداعك وأفكارك الجديدة؟ هل تعني أن تصبح أهم شخص بالمؤسسة؟ أجل - في النهاية، نواجه جميعاً المرحلة التي نلعب فيها دور الشخص البالغ الذي يقوم بالإشراف، ذلك الدور الذي تمررنا عليه في الأصل. إلا أننا كثيراً ما نستجيب بعدوانية ونفضل التفكير: بما أنني صرت مسؤولاً الآن، ستسير الأمور بشكل مختلف!

فكر في "أيزنهاور"، لقد كان رئيساً عظيماً - أقوى رئيس في العالم. وكان يمكنه أن يسترخي ويترك المهام ليتم إنجازها على هواه الشخصي. لو كان غير منظم، كان سيتعين على مرءوسيه أن يتعاملوا مع الأمر ببساطة (فلقد سبق أن كان هناك الكثير من نوعية تلك الرؤساء). إلا أنه لم يكن كذلك. لقد فهم أن النظام والمسئولية هما ما احتاج إليه البلد. وأن هذا الأمر يعتبر أهم من مخاوفه بكثير. ما كان مؤسفاً بشدة بخصوص "ديلوريان" هو أن، مثل الكثير من الموهوبين، أفكاره كانت رائعة جداً، وسيارته كانت ابتكاراً مثيراً، وكان من الممكن لنموذجه أن يعمل بشكل جيد. كما أنه لم يكن يفتقر للأموال ولا الموهبة. لكن غروره وعدم النظام الناتج عنه هما ما منعا المكونات من التماسك - تماماً كما يحدث مع الكثيرين منا.

عندما تصبح ناجحاً في مجالك، قد تبدأ مسؤولياتك في التغير. ومع مرور الأيام يزيد معدل اتخاذ القرارات ويقل معدل إنجاز المهام. هذه هي طبيعة القيادة. ويتطلب هذا التحول إعادة تقييم هويتك وتحديثها. ويتطلب قدراً من التواضع لتتخلى عن بعض من جوانب وظيفتك السابقة والتي تعتبر أكثر متعة وإشباعاً. كما يعني تقبل فكرة أن الآخرين قد يكونون مؤهلين أو متخصصين بدرجة أكبر في مجالات تعتبر نفسك مؤهلاً لها - أو على الأقل يقضون أوقاتهم فيها بشكل أفضل منك.

صحيح أنه سيكون من الممتع أكثر أن نتدخل باستمرار في كل مسألة صغيرة، وأننا قد نشعر بالأهمية حينما نكون الشخص الذي يتم استدعاؤه دائماً لإنقاذ الموقف سريعاً. كما أن الأشياء الثانوية تكون جذابة إلى ما لا نهاية ومغرية عادة، بينما يمكن أن يكون من الصعب تمييز الصورة الكبرى. إن الأمور لن تكون ممتعة دائماً، لكن هذه هي طبيعة الوظيفة. إذا لم تفكر في الصورة الكبرى - لأنك مشغول جداً في لعب دور "المدير" - فمن سيفكر فيها إذن؟

بالطبع ليس هناك نظام "سليم" تماماً؛ فأحياناً يكون هناك بعض الأنظمة تكون لا مركزية بشكل أفضل. وأحياناً تكون الأنظمة أفضل في التدرج الوظيفي الصارم. إن كل مشروع وهدف يستحق نهجاً مناسباً تماماً لما هو مطلوب إنجازه. ربما تكون البيئة المبدعة، والمريحة مناسبة تماماً لما تفعله. ربما يمكنك أن تدير مشروعك من مكان بعيد، أو ربما يكون من الأفضل للجميع أن يروا بعضهم وجهاً لوجه.

ما يهم هو أن تتعلم كيف تدير نفسك والآخرين، قبل أن يلتهمك مجالك حياً. إن المديرين الذين يتبعون نهج الإدارة التفصيلية

الجزء الثاني

يتصفون بالفطرسية ولا يستطيعون إدارة الآخرين وسرعان ما يشعرون بأنهم مثقلون بالأعباء. وكذلك يفعل الحالمون أصحاب الشخصية الجذابة الذين يفقدون الاهتمام متى يحين الوقت للتنفيذ. والأسوأ من ذلك هم المديرون الذين يحيطون أنفسهم بأشخاص مطيعين أو متملقين ذليلين ينظفون آثار الفوضى التي يحدثونها ويصنعون لهم فقاعة لا تمكنهم حتى من رؤية مدى انعزالهم عن الواقع. تتطلب المسؤولية إعادة التكيف ثم زيادة درجة الوضوح والهدف. أولاً، تحديد أهم أهداف وأولويات المؤسسة وحياتك. ويأتي بعد ذلك التنفيذ والمراقبة من أجل تحقيق النتائج ولا شيء سوى النتائج. فكما يقول المثل، تتغفن السمكة من الرأس. حسناً، أنت تمثل الرأس الآن.

احترس من مرض الأنا

إذا لم أكن في عون نفسي فمن سيكون في عوني؟ وإذا كنت في عون نفسي فقط، فمن أكون؟

— هيليل

كان هناك جنرالات عظماء متحالفون في الحرب العالمية الثانية - "باتون" و"برادلي"، "مونتغمري"، "أيزنهاور"، "ماكارثر" و"جوكوف" - ثم جاء "جورج كاتليت مارشال الابن". رغم أن جميعهم خدموا بلادهم وحاربوا وقادوا ببسالة، فإن هناك واحدًا منهم لافتًا للنظر.

اليوم، ننظر للحرب العالمية الثانية على أنها معركة واضحة تحالف فيها الخير بإيثارية ضد الشر؛ فالمشكلة هي أن كلاً من الانتصار ومرور الزمن حجباً عنا الطبيعة البشرية للأشخاص الذين كانوا على جانب الخير في هذه المعركة. بمعنى: ننسى السياسات، والغدر، واشتهاء الأضواء، والتباهي، والطمع، والتغطيتة على الفضيحة وسط الحلفاء. بينما انشغل الجنرالات الآخرون بحماية أرضهم

الجزء الثاني

والمحاربة مع بعضهم، وطمحوا بشدة إلى نيل مكانتهم عبر التاريخ، كان هذا السلوك منعماً لدى رجل واحد: الجنرال "جورج مارشال". واللافت أكثر للنظر هو أن "مارشال" تفوق عليهم جميعاً، بمنتهى

الهدوء في حجم إنجازاته. ما السر الذي كان يخفيه إذن؟

يقول "بات رايلي"، المدرب والمدير الفني المشهور الذي قاد فريق لوس أنجلوس ليكرز وميامي هيت للفوز ببطولات متعددة، إن الفرق العظيمة تميل إلى اتباع مسار. وحين يبدأ الفريق - قبل تحقيقه للفوز - يكون بريئاً. لو كانت الظروف مناسبة، يتكاتف اللاعبون معاً، وينتبهون إلى بعضهم ويعملون معاً نحو هدفهم المشترك. وهو يسمى هذه المرحلة بـ "الصعود البريء".

وبعد أن يبدأ الفريق في تحقيق الفوز وجذب اهتمام وسائل الإعلام، تبدأ الروابط البسيطة التي وحدت جهود اللاعبين معاً تتخلخل. ويقدر اللاعبون أهميتهم، ويزيد تكبرهم، وتظهر الإحباطات، ويظهر الغرور. ويتبع الصعود البريء، كما يقول "بات رايلي"، دائماً "مرض الأنف" الذي يمكنه أن يهاجم أي فريق فائز في أية سنة وفي أية لحظة، ويحدث ذلك بوتيرة تنذر بالخطر.

فمثلاً لدينا الصراع بين لاعبي كرة السلة "شاك" و "كوب"، المفتقرين للقدرة على اللعب معاً. وضرب "جوردان" لـ "ستيف كير"، و "جود بوشلر"، و "ويل بيردو" - أعضاء فريقه. لقد ضرب لاعبين في فريقه! وقيام موظفي شركة إنرون بغمر كاليفورنيا بالظلام من أجل الربح الشخصي. وتسريبات لوسائل الإعلام من مدير تنفيذي ساخط يأمل في إفشال مشروع يكرهه؛ وكل ما يشابه ذلك وأساليب تهدف إلى المضايقة أو التهديد.

احترس من مرض الأنا

بالنسبة لنا، يتمثل هذا المرض في البدء في الاعتقاد أننا أفضل، وأننا مميزون، وأن مشكلاتنا وخبراتنا مختلفة تماماً عن الجميع لدرجة أنه ما من أحد يمكن أن يستوعب ذلك. إن هذا التوجه قد أهلك أشخاصاً أفضل بكثير منا، وقرعاً، وقضايا أهم من قضايانا بكثير. مع الجنرال "مارشال"، الذي بدأ ولايته كرئيس أركان الجيش الأمريكي في اليوم الذي غزت فيه ألمانيا بولندا في عام ١٩٣٩ وخدم طوال فترة الحرب، نرى واحدة من الحالات الاستثنائية القليلة لهذا التوجه عبر التاريخ. بطريقة ما لم يلتقط "مارشال" مطلقاً مرض الأنا، وبطرق كثيرة، كان يحتقر المصابين به. وقد بدأ الأمر بعلاقته المتوازنة مع الرتبة، التي تمثل هوساً لمعظم الأشخاص في مجال عمله.

لم يكن رجلاً يتحاشى كل استعراض عام للرتبة أو المكانة، فعلى سبيل المثال لقد أصر أن يناديه الرئيس بالجنرال "مارشال"، لا "مارشال" فقط، (لقد نالها عن جدارة، أليس كذلك؟). لكن بينما كان الجنرالات الآخرون يضفطون من أجل الحصول على ترقية - فمثلاً ترقى الجنرال "ماكارتھر" على حساب ضباط آخرين في سنوات ما قبل اندلاع الحرب، ويرجع إلى حد كبير إلى الجهود الحثيثة لوالدته - كان "مارشال" يتفادها باستمرار. حين بدأ الآخرون في الضغط على "مارشال" من أجل تولي رئاسة أركان الجيش، طلب منهم التوقف عن الضغط؛ لأن "تلك الرتبة" ستجعله بارزاً في الجيش، ومشهوراً جداً في الواقع". ولاحقاً، رفض المحاولة التي قام بها مجلس الشيوخ الأمريكي لإقرار قانون بمنحه رتبة المشير - لعدم رغبته في تجاوز رتبة معلمه، الجنرال "بيرشينج"، أو جرح مشاعره،

الجزء الثاني

حيث كان "بيرشينج" على وشك الموت آنذاك وكان مصدراً دائماً للمشورة والتوجيه بالنسبة لـ "مارشال".

هل تتصور ذلك؟ في كل تلك المواقف، عنى إحساسه بالشرف رفض الحصول على أوسمة الشرف وتركها تذهب للآخرين في أحيان كثيرة. مثل أي إنسان عادي، كان "مارشال" يريد تلك الأوسمة، لكن بالطريقة الصحيحة فحسب. الأهم من ذلك، أنه أدرك أنه بالرغم من أن الحصول عليها كان سيبدو أمراً لطيفاً، فإنه يمكنه التقدم والإنجاز من دونها على عكس الآخرين، فيريد الغرور نيل الأوسمة كإثبات للكفاءة، لكن الثقة، من الناحية الأخرى، قادرة على الانتظار والتركيز على المهمة الحالية بصرف النظر عن التقدير الخارجي.

في بداية مسيرتنا المهنية، قد نكون قادرين على تقديم هذه التضحيات بكل سهولة. ويمكننا أن نترك الدراسة في جامعة مرموقة لنؤسس شركتنا الخاصة. أو يمكننا أن نتحمل الخضوع للتقييم بين الحين والآخر. ما إن "ننجح"، حتى نميل إلى تبني عقلية "الحصول على ما هو من حقي". الآن، فجأة صار كل من التقدير والمكافأة مهمين - رغم أنهما لم يكونا السبب في وصولنا إلى هنا؛ فتحن نحتاج إلى هذا المال، وهذا اللقب، واهتمام وسائل الإعلام هذا - ليس من أجل الفريق أو القضية، ولكن من أجل أنفسنا؛ لأننا استحققنا ذلك عن جدارة.

دعونا نوضح شيئاً واحداً: إننا لا نكتسب أبداً الحق في أن نكون جشعين أو أن نحقق مصالحنا على حساب الآخرين. التفكير في عكس ذلك لا ينم عن أنانية فحسب، وإنما يأتي بنتائج عكسية أيضاً.

لقد خضع "مارشال" لهذا الاختبار لأقصى درجة ممكنة. وكانت الوظيفة التي تدرب من أجلها طوال حياته متاحة لأي شخص جاهز لتوليها: قيادة القوات في عملية الإنزال في نورماندي (اليوم - دي)، والتي تعد أكبر عملية غزو منسقة سجلها التاريخ على الإطلاق. وقد أحاط "روزفلت" "مارشال" علمًا بإمكانية إسناد الدور له إن أراد ذلك. إن مكانة أي جنرال في التاريخ تؤكد انتصاراته في المعارك؛ لذا على الرغم من أن "مارشال" كان مطلوبًا في واشنطن، فقد أراد "روزفلت" أن يمنحه الفرصة لتولي القيادة. لم يكن "مارشال" موافقًا على ذلك، حيث قال: "القرار لك، سيدي الرئيس؛ فرغبتني ليست لها أية علاقة بالمسألة". وذهب الدور والمجد لـ "أيزنهاور".

اتضح أن "أيزنهاور" كان، في الواقع، أنسب رجل لهذا الدور؛ فلقد قدم أداءً ممتازًا وأسهم في الفوز في الحرب. أكان من الممكن أن يكون هناك ما هو أقيم من الانتصار لیتم تبادل الأدوار هذا من أجله؟ لكن هذا ما نرفض أن نفعله باستمرار؛ يحول غرورنا دون خدمة أية مهمة كبرى نكون جزءًا منها.

ما الذي سنفعله؟ أنسمح لشخص آخر بالتفوق علينا؟ قالت الكاتبة "شيريل ستراید" لقارئ شاب ذات مرة: "ستصبح ما تسعى لأن تكون عليه؛ لذا حاول ألا تكون أحق". إن هذه واحدة من أخطر مفارقات النجاح؛ فإنها يمكن أن تجعلنا أشخاصًا لم نكن نريد مطلقًا أن نكون عليهم من الأساس. يمكن أن يفسد مرض الأنا أكثر مرات الصعود براءة.

وكان هناك جنرال عامل "مارشال" بشكل سيئ - بأن نفاه إلى ثكنة عسكرية نائية في منتصف مسيرته المهنية. ولاحقًا، أصبح

الجزء الثاني

"مارشال" أعلى منه رتبة وأتيحت له فرصة الانتقام منه، إلا أنه لم يفعل ذلك؛ لأنه أياً كانت عيوب الشخص، فقد رأى "مارشال" أنه ما زال يمثل فائدة وأن البلد سيكون في وضع أسوأ من دونه. ما التقدير الذي ناله على هذا الكبح الهادئ لجماح الغرور؟ مجرد مهمة أخرى أداها بشكل متقن - وليس أكثر.

الكلمة التي تصف ذلك التصرف نادراً ما نستخدمها في الوقت الحالي: نبيل. لا شك في أنها كانت إستراتيجية جيدة أيضاً، لكن "مارشال" كان كريماً، ومتسامحاً، ونبيلاً في الأساس؛ لأن هذا هو الصواب. ووفقاً لمراقبين يحتلون مرتبة عالية مثل الرئيس "ترومان"، فإن ما ميز "مارشال" عن الآخرين في الجيش والسياسة هو أن "الجنرال مارشال لم يفكر في نفسه مطلقاً".

هناك قصة أخرى لـ "مارشال": ذات مرة جلس أمام أحد الرسامين ليرسم له واحدة من اللوحات الرسمية الكثيرة التي كانت مطلوبة منه. بعد الحضور عدة مرات واحترام الأوامر بصبر، أخبره الرسام بانتهائه من اللوحة أخيراً وسمح له بالمغادرة، فوقف "مارشال" وهم بالمغادرة، فسأله الرسام: "ألا تريد أن ترى اللوحة؟"، فأجابه "مارشال" باحترام: "لا، شكراً لك". ثم غادر.

هل هذا يعني أن تحسين صورتك ليس أمراً مهماً بالطبع لا. في بداية مسيرتك المهنية، ستلاحظ أنك تنتهز كل فرصة للقيام بذلك. أما عندما تصبح أكثر براعة، فستدرك أن قدرًا كبيراً من ذلك هو إلهاء عن العمل - الوقت المقضي مع المراسلين الصحفيين، والجوائز، والتسويق هو وقت لا علاقة له بما تهتم به فعلاً.

احترسى من مرض الأنا

من يملك الوقت لينظر إلى صورة لنفسه؟ ما الفائدة من ذلك؟
كما لاحظت زوجته لاحقاً، الأشخاص الذين رأوا "جورج مارشال"
على أنه متواضع ببساطة أو هادئ فوتوا ما كان مميزاً حول الرجل. لقد
كان يملك الصفات نفسها التي يمتلكها الجميع - الغرور، والأنانية،
والتكبر، والكرامة، والطموح - لكنها كانت "مخففة بحس التواضع
والإيثار".

إن رغبتك في أن تخلد ذكراك، وأن تصل لأعلى المناصب، وأن
تعول نفسك وأسرثك، لا تجعل منك شخصاً سيئاً. ففي النهاية، هذا
كله جزء من عوامل الجذب والإبهار.

إن التوازن هو كلمة السر. يصف مدرب كرة القدم "توني آدامز"
ذلك بشكل جيد حين يقول، لعب من أجل الاسم المكتوب في
مقدمة قميصك الرياضي، وسيذكر الناس الاسم المكتوب في ظهر
القميص.

حين يتعلق الأمر بـ "مارشال"، فإن الفكرة القديمة القائلة إن
الإيثار والاستقامة يمكن أن يمثلتا نقطتي ضعف أو يعوقا الشخص
تعتبر مغلوطة على نحو مضحك. لا شك في أن بعض الناس قد
يواجهون صعوبة في إخبارك بالكثير عنه - لكن كل واحد منهم يعيش
في عالم كان "مارشال" مسئولاً عن تشكيله إلى حد كبير.
ماذا عن التقدير والمكانة؟ من يهتم.

تأمل عظمة العالم من حولك

الناسك هو رجل منعزل عن كل الناس ومنسجم مع كل الناس.

— إيفاجريوس بونتيكوس

في عام ١٨٧٩، قام "جون موير"، المستكشف وأحد مناصري الحفاظ على الطبيعة البرية، برحلته الأولى إلى ألاسكا. وفي أثناء استكشافه المضائق البحرية والمناظر الطبيعية الصخرية لألاسكا المعروفة الآن باسم خليج الثلجة، انتابه شعور قوي فجأة؛ فكثيراً ما كان محبباً للطبيعة، وهنا وسط المناخ الصيفي الفريد في أقصى الشمال، في هذه اللحظة بعينها، بدا العالم أجمع كأنه في تناغم. شعر كما لو أنه يمكنه أن يرى النظام البيئي الكامل ودورة الحياة أمامه. بدأت ترتفع نبضات قلبه، وكان هو والمجموعة في "حالة من الدفء والنشاط وفي تناغم مع كل شيء، حيث عادوا إلى قلب الطبيعة" التي أتينا منها جميعاً. ولحسن الحظ، دوّن "موير" وسجل في دفتر يومياته الترابط الجميل للعالم من حوله؛ وهو وصف من وقتها لم يضاهاه سوى القليل.

تأمل عظمة العالم من حولك

نشعر بالحياة والحركة من حولنا، وجمال الطبيعة: نرى ظاهرة المد والجزر والمياه التي تتحرك إلى الورااء وإلى الأمام بجهد متواصل وتغسل الشواطئ الجميلة وتدفع عشب الدلسي البنفسجية في مروج البحر للتمايل، حيث تتغذى عليها الأسماك. كما نرى الجداول الجامحة التي تأخذ شكل صفوف بيضاء فضلاً عن الشلالات المزهرة والمنسجمة ذات الفروع الممتدة على آلاف الجبال؛ وهناك أيضاً الغابات الشاسعة التي تمتص أشعة الشمس، كل خلية تدور في متعة؛ وتتحرك أسراب الحشرات التي يغطيها الضباب لتنتشر في الجو، وتقف الأغنام البرية والماعز على التلال العشبية فوق الغابات، وتقف الدببة في تجمع، وهناك حيوان المنك، والقندس، وتغلب الماء تنتشر بعيداً على عدد كبير من الأنهار والبحيرات؛ ويشق الهنود والمغامرون طريقهم المهجور؛ وترعى الطيور صغارها - في كل مكان. في كل مكان، نرى الجمال والحياة، والسرور، وحركة تملؤها البهجة.

في هذه اللحظة، كان يختبر ما سَمَّاه أصحاب الفلسفة الرومانية بـ *Sympatheia* - التواصل مع العالم. وصف الفيلسوف الفرنسي "بيير هادوت" هذا الإحساس بـ "الشعور المحيطي". إنه إحساس بالانتماء إلى شيء أكبر، وإدراك أن "الأشياء الإنسانية هي نقطة ضئيلة جداً وسط اتساع لا حدود له". في هذه اللحظات لا نكون أحراراً فحسب بل نكون منجذبين أيضاً نحو أسئلة مهمة: من أكون؟ ما الذي أفعله؟ وما دوري في هذا العالم؟

الجزء الثاني

لا شيء يبعدنا عن تلك الأسئلة مثل النجاح المادي - حين نكون مشغولين دائماً، ومنهكين، ومستقلين، ومشتتين، ومتحملين للمسئولية، وموثوقاً بنا، ومستبعبدين. وحين نكون أثرياء ونسمع أننا مهمون أو أقوياء. ويخبرنا الغرور بأن الأهمية تأتي من النشاط، أن السبيل الوحيدة للشعور بالأهمية هي أن نكون محط الاهتمام.

حين نفقد الاتصال بأي شيء أضخم أو أكبر منا، يشبه ذلك فقدان جزء من أرواحنا. كما لو أننا عزلنا أنفسنا عن التقاليد التي نشأنا عليها، أيًا كان هذا الشيء (مهارة، أو رياضة، أو أخوة، أو عائلة). يحجب عنا الغرور رؤية الجمال والتاريخ في العالم؛ فهو يقف في طريقنا.

لا عجب في أننا نجد النجاح بلا معنى، ونشعر بالإرهاق، ويبدو الأمر كما لو أننا نمشي على المشاية الكهربائية. ولا عجب أيضاً في أننا نفقد الاتصال بالطاقة التي حفزتنا في السابق.

إليك هذا التمرين: امش في ساحة قتال قديمة أو مكان له أهمية تاريخية. وانظر إلى التماثيل ولن يسعك سوى رؤية مدى التشابه بين الأشخاص، وأنه لم يحدث أي تغيير يذكر منذ ذلك الحين - وقبل ذلك الحين، وكيف أن ذلك سيدوم للأبد. هنا اتخذ رجل عظيم موقفاً في السنين السابقة. وهنا ماتت سيدة أخرى شجاعة. وهنا عاش رجل ثري قاس، في هذا المنزل الفخم ... إنه الإحساس بأن الآخرين كانوا هنا من قبلك، أجيال منهم في الواقع.

في تلك اللحظات، ينتابنا إحساس بعظمة العالم. ويصبح الغرور مستحيلاً؛ لأننا ندرك، حتى لو بصورة عابرة، ما عناه "إيمرسون" حين قال إن "كل شخص يعد اقتباساً من كل أسلافه". إنهم جزء منا،

تأمل عظمة العالم من حولك

ونحن جزء من عُرْف معين؛ لذا اغتنم قوة هذا المكان وتعلم منها. إنه لإحساس مثير أن تدرك ذلك، مثل الإحساس الذي غمر "موير" في ألاسكا. نعم نحن ضئيل جداً، لكننا نشكل أيضاً جزءاً من هذا العالم الكبير.

برع عالم الفيزياء الفلكية "نيل ديجراس تايسون" في وصف هذه الازدواجية - من الممكن أن تستمتع بأهميتك وعدم أهميتك بالنسبة للعالم. فكما يقول: "عندما أنظر حولي، أدرك أنني ضئيل، لكنني كبير أيضاً؛ أنا كبير لأنني متصل بالعالم والعالم متصل بي". لا يمكننا أن ننسى ببساطة من الأكبر ومن عاش هنا لفترة أطول.

في اعتقادك لماذا ذهب القادة والمفكرون العظماء الذين مروا عبر التاريخ في رحلة "إلى الخلاء" وعادوا بإلهام، وبخطة، وبتجربة وضعتهم على مسار غير العالم؟ هذا لأنهم عند قيامهم بذلك قد اكتشفوا منظوراً معيناً، واستوعبوا الصورة الكبرى بطريقة لم تكن ممكنة في ظل صخب الحياة اليومية. بإسكات الضجيج من حولهم، تمكنوا أخيراً من سماع الصوت الخافت الذي احتاجوا إلى سماعه. إن الإبداع هو مسألة تقبل وتمييز. ولا يمكن أن يحدث ذلك لو كنت مقتنعاً بأن العالم يدور من حولك.

بمحو الغرور - ولو بشكل مؤقت - يمكننا أن نتواصل بهدوء شديد مع كل ما هو موجود حولنا. بتوسيع منظورنا، تظهر المزيد من الصور في المشهد.

إنه لمن المحزن أن نرى مدى انفصال معظمنا عن الماضي والمستقبل. ننسى أن حيوانات الماموث الصوفي كانت لا تزال تمشي على الأرض في عصور سابقة. ولا ندرك أن "كليوباترا" عاشت في

الجزء الثاني

فترة أقرب لزماننا عنها لوقت بناء تلك الأهرامات الشهيرة التي ميزت مملكتها. عندما قام العمال البريطانيون بأعمال الحفر في الأرض في ميدان ترافلجار لبناء نصب نيلسون وأسوده الحجرية الشهيرة، وجدوا في باطن الأرض عظاماً لأسود حقيقية جابت تلك البقعة ذاتها قبل بضعة آلاف من السنين. قام شخص ما مؤخراً بإجراء عملية حسابية أثبتت أن ربط "باراك أوباما" بـ "جورج واشنطن" لا يتطلب سوى سلسلة مكونة من ستة أفراد يصافحون بعضهم بعضاً عبر القرون. هناك فيديو يمكنك أن تشاهده على موقع يوتيوب لرجل في برنامج المسابقات، *I've Got a Secret*، "لدي سر دفين" على شبكة قنوات سي بي إس، في عام ١٩٥٦، في حلقة تصادف أن ظهرت فيها ممثلة مشهورة اسمها "لوسيل بال". ما السر الذي كان يخفيه؟ لقد كان متواجداً في مسرح فورد وقت اغتيال الرئيس "لينكولن". مؤخراً، سددت حكومة إنجلترا الديون التي تكبدتها لفترة ترجع إلى عام ١٧٢٠ بسبب أحداث مثل فقاعة البحر الجنوبي، والحروب النابليونية، وإلغاء الإمبراطورية البريطانية لتجارة الرقيق، ومجاعة إيرلندا الكبرى - ما يعني أنه في القرن الحادي والعشرين كان لا يزال يوجد اتصال مباشر ويومي بالقرنين الثامن عشر والتاسع عشر.

مع ازدياد قوتنا أو مهارتنا، نميل إلى اعتقاد أن ذلك يجعلنا مميزين - وأننا نعيش في أزمان جميلة لم يسبق لها مثيل. ويتم خلط ذلك بحقيقة أن الكثير من الصور التي نراها والتي مرت عليها خمسون سنة لا تزال باللونين الأسود والأبيض، ويبدو أننا نفترض أن العالم حينها كان باللونين الأسود والأبيض. لا شك في أنه لم يكن كذلك - فسماءهم كانت بلون سمائنا نفسه (في بعض الأماكن كانت

تأمل عظمة العالم من حولك

زرقاء أكثر من سمائنا) ، ونزفوا دمًا مثلنا تمامًا ، وكانت وجناتهم تتورد مثلنا تمامًا. نحن مثلهم تمامًا ، وسنظل هكذا دائمًا.

قال "محمد علي" ذات مرة: "من الصعب أن تكون متواضعًا حين تكون عظيمًا مثلي". حسنًا ، لهذا يتوجب على العظماء أن يبذلوا جهدًا أكبر لمقاومة تلك الرياح العكسية. من الصعب أن تكون مستغرقًا في ذاتك ومقتنعًا بعظمتك حال تواجدك داخل عزلة وهدوء بركة الحرمان الحسي. من الصعب أن تتصف بأي شيء عدا التواضع حين تمشي وحيدًا إلى جانب الشاطئ في وقت متأخر من الليل في أثناء تلاطم مياه المحيط الأسود بصوت مرتفع على الأرض إلى جانبك.

يجب أن نبحث باستمرار عن هذا التعاطف الكوني. هناك قصيدة معروفة لـ "ويليام بليك" تبدأ بـ "أن ترى العالم في حبة رمل / والسماء في زهرة البرية / أن تحمل بين راحة يدك اللانهاية / والبقاء في ساعة واحدة". هذا هو ما نسعى وراءه هنا. هذه هي التجربة الخارقة للعادة والتي تجعل غرورنا التافه لا يطاق.

حاول أن تشعر بأنك دون حماية من العناصر أو القوى أو البيئة المحيطة ، وذكر نفسك بأنه لا فائدة من الغضب والصراع ومحاولة التفوق على المحيطين بك. اذهب واجعل نفسك على تواصل مع الخالق ، وأنه انزعالك عن العالم ، وتعايش مع حقائق الحياة بدرجة أكبر ، وأدرك كم الأشياء التي جاءت قبلك ، وكيف أن بقايا منها فقط لا تزال موجودة.

دع هذا الشعور يغمرك لأطول فترة ممكنة ، ثم حين تبدأ في الشعور بأنك أفضل أو أكبر ، افعل ذلك مجددًا.

حافظ على اتزانك

قمة التهذيب تكمن في البساطة.

— بروس لي

"أنجيلا ميركل" هي النقيض التام لكل افتراض نضعه حول رئيس أية دولة - خاصة الرئيس الألماني؛ فهي بسيطة، ومتواضعة، ولا تهتم بالمظهر أو الأضواء، ولا تلقي خطابات حماسية، ولا تبدي أي اهتمام بالتوسع أو الهيمنة. وهي هادئة وكتومة في معظم الأحيان. تتسم المستشارة "أنجيلا ميركل" بالاتزان، بعكس قادة آخرين كثر ممثلين - بالفرور، والقوة، والمكانة. هذا الاتزان بالتحديد هو الذي جعل منها زعيمة ذات شعبية كبيرة لثلاث مدد، وللمفارقة، جعل منها أيضًا قوة مؤثرة، وكاسحة لتحقيق الحرية والسلام في أوروبا الحديثة.

هناك قصة تتعلق بـ "ميركل" عندما كانت فتاة صغيرة تحضر درس السباحة. لقد ابتعدت عن لوح القفز ووقفت هناك، تفكر فيما إذا كان يتوجب عليها القفز أم لا. مرت دقائق، دقائق كثيرة. وأخيرًا،

مباشرة قبل أن يدق الجرس الذي يشير إلى نهاية الدرس، قفزت من على اللوح. هل كانت خائفة أم حذرة فحسب؟ بعد سنوات كثيرة لاحقة، أخذت تذكر قادة أوروبا في أثناء أزمة كبرى بأن "الخوف مستشار سيئ". كطفلة واقفة على لوح القفز هذا، أرادت أن تستخدم كل ثانية مخصصة لاتخاذ القرار الصائب، غير مدفوعة بالتهور أو الخوف.

في معظم الحالات، نعتقد أن الناس صاروا ناجحين بفعل الطاقة الهائلة والحماس المطلق. ونبرر الغرور لاعتقادنا أنه جزء وقدر من الشخصية المطلوبة لتحقيق "النجاح". ربما يكون قدر من هذه القوة الطاغية هو ما أوصلك إلى ما وصلت له. لكن دعونا نسأل: هل سيستمر ذلك عبر العقود التالية؟ هل يمكنك أن تجتهد في عملك وتتفوق على الآخرين للأبد؟

الإجابة هي كلا. يخبرنا الغرور بأننا لا نقهر، وأننا نملك قوة غير محدودة لن تتبدد أبداً، لكن هذا لا يمكن أن يكون ما تتطلبه العظمة - هل تتطلب طاقة بلا نهاية؟

تعد "ميركل" تجسيدا لأساطير أيسوب حول السلحفاة؛ فهي بطيئة وثابتة. في تلك الليلة التاريخية التي سقط فيها جدار برلين، كانت "ميركل" في الخامسة والثلاثين من عمرها. تابعت الأحداث، ثم ذهبت للنوم، وذهبت إلى عملها في وقت مبكر في اليوم التالي. وبعد عدة سنوات كانت قد عملت لتصير فيزيائية تحظى بالاحترام وإن كانت مغمورة. ودخلت بعدها معترك السياسة. في الخمسينات من عمرها، تولت منصب مستشارة ألمانيا. لقد كان طريقاً شاقاً وبطيء الحركة.

الجزء الثاني

لكن الكثير منا يريدون أن يصلوا للقمة بأقصى سرعة ممكنة. ولا نملك صبراً كافياً للانتظار. ونكون متحمسين بشأن الوصول لأعلى المناصب. وما إن نصل إلى هناك، حتى نميل إلى التفكير في أن الغرور والطاقة هما السبيل الوحيدة للبقاء هناك. بيد أن الأمر ليس كذلك.

حين حاول الرئيس الروسي "فلاديمير بوتين" ذات مرة تخويف "ميركل" بالسماح لكلب الصيد الذي يقتنيه بالدخول إلى الاجتماع (يقال إنها لا تحب الكلاب)، لم تبد خوفاً وحولت الأمر إلى مزحة لاحقاً. ونتيجة لذلك، هو الذي بدا أحرق وغير واثق بنفسه. على مدار رحلة صعودها وخاصة وقت توليها السلطة، حافظت دوماً على اتزانها وصفاء ذهنها، بصرف النظر عن الضغوطات العاجلة أو المؤثرات. في وضع مشابه، ربما كنا سنتصرف تصرفاً "جريئاً"، أو كنا سنغضب أو نضع حداً للمسألة. يجب أن ندافع عن أنفسنا، أليس كذلك؟ لكن هل نفعّل ذلك حقاً؟ في أكثر الأحيان، يكون ذلك مجرد غرور، ذلك الغرور الذي يزيد من حدة التوتر بدلاً من التعامل مع المسألة. تتسم "ميركل" بالحزم، والصراحة، والصبر، وهي مستعدة للتنازل عن كل شيء عدا المبدأ المطروح للنقاش - الأمر الذي يفعله كثيرون جداً.

ذلك هو الاتزان والمعنى الحقيقي للسيطرة على النفس. هكذا يتضح لنا أنها لم تصبح أقوى سيدة في بلدان العالم الغربي بالمصادفة. والأهم من ذلك، أنها حافظت على مكانتها الرفيعة على مدار ثلاث مدد بالأسلوب نفسه.

حافظ على اتزانك

لقد عرف الفيلسوف العظيم الملك "ماركوس أوريليوس" ذلك جيداً. لقد دخل عالم السياسة على عكس رغبته، وخدم الشعب الروماني في مناصب عليا منذ سن المراهقة وحتى وفاته. كانت هناك دوماً مسائل ملحة - طعون ينظر فيها، وحروب تخاض، وقوانين تشرع، وخدمات تقدم. لقد سعى إلى تجنب ما أسماه "الإمبريالية" - وصمة السلطة المطلقة التي أهكت أباطرة سابقين. للقيام بذلك، كتب لنفسه، أنه يجب عليه أن: "يكافح من أجل أن يكون الشخص الذي حاولت الفلسفة أن تجعله عليه".

لهذا كان يقوم الفيلسوف "زويجان" بمناداة نفسه كل يوم:

"سيد ____".

"أجل، يا سيدي؟".

ثم يضيف:

"كن متزناً".

"سمعاً وطاعة يا سيدي".

وكان يختم كلامه قائلًا:

"لا تجعل الآخرين يخدعونك".

"سمعاً وطاعة يا سيدي".

الجزء الثاني

اليوم، قد نضيف إلى ذلك:
"لا تتخضع بالتقدير الذي حصلت عليه أو بمقدار الأموال الموجودة في حسابك المصرفي".

يجب أن نكافح من أجل أن نبقي متزنين، رغم القوى الكثيرة المختلفة التي تدور حول غرورنا.
قال المؤرخ "شيلبي فوت" إن "السلطة نفسها لا تُفسد كثيرًا؛ الأمر بسيط جدًا؛ فهي تهدم، وتوصد باب الخيارات، وتسحر". هذا ما يفعله الغرور؛ فهو يشوش على العقل تحديدًا عندما يكون بحاجة إلى أن يكون صافيًا. إن الاتزان هو قوة مقابلة، وعلاج لما يصيبنا من دوار - أو الأفضل من ذلك، وسيلة وقاية.

يتسم الساسة الآخرون بالجرأة والكاريزما. لكن حسب قول "ميركل": "لا يمكنك أن تتولى إنجاز ... المهام بالكاريزما". هي عقلانية، وتحلل الأمور، وتجعل الأمر يتعلق بالموقف، لا بها كشخص، كما يفعل من يحتلون موقع السلطة غالبًا. لا شك أن خبراتها في العلوم أفادت هنا. فعادة ما يكون الساسة مغرورين، ومهووسين بصورتهم. لكن "ميركل" موضوعية جدًا في تلك المسألة؛ فهي تهتم بالنتائج ولا شيء سوى ذلك. لقد قال كاتب ألماني في الذكرى الخمسين لميلادها إن التواضع هو السلاح الرئيسي لـ "ميركل".

قال "ديفيد هالبرستام"، وهو يكتب عن مدرب فريق نيوجانلاند باتريوتس "بيل بيليتشيك" إن الرجل "لم يكن في مجال الفعل فحسب، بل إنه كان يحقر الكلام أيضًا". يمكنك أن تقول الشيء نفسه عن "ميركل". إن القادة مثل "بيليتشيك" و"ميركل" يعرفون أن

الفعل هو الذي يجدي ويدفع الأمم إلى الأمام. أما الكلام، من الناحية الأخرى، فإنه يزيد من صعوبة اتخاذ القرارات/الصائبة - كيف تتفاعل مع الآخرين، ومن ينبغي الترويج له، وأي أدوار تلعبها، وما التغذية الراجعة التي ينبغي معرفتها، ومتى يكون لك رأي حول المسألة.

احتاجت أوروبا في عهد "تشرشل" إلى نوع واحد من القادة. ويحتاج العالم المتصل ببعضه اليوم إلى قاداته المناسبين؛ فلأن هناك معلومات وفيرة علينا البحث فيها، ومناقشة في شتى المجالات، وتغييراً كبيراً، من دون ذهن صاف ... نجد أن الكل ضائعون.

بالأكيد نحن لا نتحدث هنا عن الامتناع عن تعاطي المخدرات أو التوقف عن شرب الكحوليات، لكن بالطبع لا بد من توافر عامل الكبح والتقييد من أجل الوصول إلى الرصانة غير المغرورة - استبعاد ما هو غير ضروري ومدمر. لا مجال لمزيد من الهوس حول صورتك؛ أو لمعاملة من هم أدنى أو أعلى منك منزلة باحتقار؛ أو للاحتياج إلى مظاهر ترف من هم أرفع مقاماً وإلى معاملة النجوم؛ أو للاهتياج، والعراك، والتباهي، والسيادة، والتكرم، والانبهار من روعتك أو أهميتك.

إن الاتزان هو القوة المقابلة التي يجب أن توازن النجاح. وخاصة لو استمرت الأشياء في التحسن أكثر فأكثر.

فكما علق "جيمس باسفورد": "يتطلب الأمر عزيمة قوية لتحمل الهجوم المتكرر للازدهار". حسناً، هذا هو موقفنا الآن.

توجد مقولة قديمة تنص على أنه إذا كنت تريد أن تعيش في سعادة، فعليك أن تكون بعيداً عن الأنظار. وهذا صحيح. المشكلة هي، أن هذا يعني حرمان البقية منا من الأمثلة التي تمثل قدوة حسنة بالفعل.

الجزء الثاني

نحن محظوظون لرؤية إنسانة مثل "ميركل" تحت الأضواء؛ لأنها تمثل الغالبية العظمى الهادئة.

بقدر ما هو من الصعب أن نصدق ما نراه في وسائل الإعلام، يوجد بالفعل أشخاص ناجحون يعيشون في شقق متواضعة. ومثل "ميركل"، لديهم حيوات خاصة عادية مع أزواجهم (لقد فوت زوجها حفل تنصيبها الأول). ويفتقرون للتصنع، كما أنهم يرتدون ملابس عادية؛ فمعظم الأشخاص الناجحين هم أشخاص لم تسمع عنهم من قبل. وهم يريدون الأمر هكذا.

فهذا يمكنهم من الحفاظ على رصانتهم. ويساعدهم على أداء وظائفهم.

الغرور هو العدو ... لأغلب ما سيأتي لاحقاً

الأدلة موجودة، والقرار لك.

— أنا لاموت

ها قد وصلت إلى القمة. ما الذي وجدته؟ كم أنه من القاسي والصعب أن تدبر أمورك. لقد ظننت حين وصلت أن الأمر سيزداد سهولة؛ ولكنه، ازداد صعوبة - الأمر مختلف تماماً. ما وجدته هو أنك يجب أن تدير نفسك بنفسك لكي تحافظ على نجاحك.

كان الفيلسوف "أرسطو" على دراية بعالم الغرور، والسلطة، والنفوذ، وكان "الإسكندر الأكبر" من أشهر تلاميذه، ومن خلال تعاليم "أرسطو" جزئياً، احتل الشاب العالم المعروف بأكمله. وكان "الإسكندر" شجاعاً وذكياً وكثيراً ما كان سخيّاً وحكيماً. لكنه تجاهل أهم درس لـ "أرسطو" - وهذا إلى حد كبير هو ما أدى إلى مقتله في سن الثانية والثلاثين، بعيداً عن وطنه، وعلى يد رجاله على الأرجح، الذين قالوا في النهاية "كفى".

الجزء الثاني

لم يعن هذا أنه أخطأ حين كانت لديه طموحات كبيرة. كل ما في الأمر أن "الإسكندر" لم يستوعب "الوسط الذهبي" لـ "أرسطو" - أي، الحل الوسط. بصورة متكررة، تحدث "أرسطو" عن الفضيلة والتميز كنقاط على طول الطريق، فالشجاعة، مثلاً، تقع بين الجبن من ناحية والتهور من الناحية الأخرى. الكرم، الذي هو محل إعجابنا جميعاً، يجب أن يكون هناك حد فاصل بينه وبين التبذير والبخل الشديد كي تكون له فائدة. يمكن أن يكون من الصعب تحديد هذا الحد الفاصل - الوسط الذهبي - لكن دون إيجاده، نعرض لخطر مواجهة التناقضات الخطيرة؛ لهذا يعتبر من الصعب جداً أن نتميز. فكما كتب "أرسطو": "في كل حالة، يكون من الصعب جداً إيجاد الحد الوسط؛ على سبيل المثال، لا يعثر الجميع على النقطة الوسطى في الدائرة، بل شخص واحد هو الذي يعثر عليها".

يمكننا أن نستخدم الوسط الذهبي للتحكم في غرورنا ورغبتنا في تحقيق ما نريد.

إن الطموح اللانهائي أمر سهل؛ فيمكن لأي شخص أن يضغط بقدمه بشدة على دواسة البنزين. كما أن الرضا عن الذات أمر سهل هو الآخر؛ هو مجرد إبعاد تلك القدم عن دواسة البنزين. ويجب أن نتجنب ما أسماه إستراتيجي الأعمال "جيم كولنز" بـ "السعي المنفلت نحو المزيد"، والرضا عن الذات الذي يأتي مع عبارات المديح. سنستعير أفكار "أرسطو" مرة أخرى، الصعب هو أن تمارس القدر المناسب من الضغط، في الوقت المناسب، وبالطريقة

الغرور هو العدو ... لأغلب ما سيأتي لاحقاً

الصحيحة، وفي الفترة الزمنية المناسبة، وفي السيارة الملائمة، وبالسير في الاتجاه الصحيح.

إن لم نفعل ذلك فيمكن للعواقب أن تكون وخيمة.

هناك مقولة جاءت على لسان "نابليون" الذي، مثل "الإسكندر"، مات في بؤس. لقد قال: "الرجال الذين لديهم طموحات كبرى سعوا وراء السعادة ... ونالوا الشهرة". ما يعنيه هو أن وراء كل هدف دافعاً لأن نكون سعداء وراضين - لكن حين يبدأ الغرور في فرض سيطرته، نفقد أثر هدفنا وتنتهي بنا الحال في مكان ما لم نُرده مطلقاً. يتناول "إيمرسون"، في مقالته الشهيرة عن "نابليون"، الألم للإشارة إلى أنه بعد وفاة "نابليون" بعدة سنوات، عادت أوروبا تماماً لما كانت عليه قبل أن يبدأ "نابليون" صعوده المتهور. كل ذلك الموت، وهذا الجهد، وهذا الطمع، وهذه المزايا - من أجل ماذا؟ من أجل لا شيء بالأساس. لقد كتب أن "نابليون" اختفى سريعاً، تماماً كما اختفت الأدخنة المتصاعدة من مدفعيته.

لم يكن "هاوارد هيوز" - رغم صيته الذائع لكونه متمرّداً جريئاً - رجلاً سعيداً، بصرف النظر عما قد تبدو عليه روعة حياته عبر صفحات التاريخ أو الأفلام. حين كان على وشك الموت، حاول أحد مساعديه طمأنته في أثناء معاناته؛ لذا قال له: "يا لها من حياة رائعة قديتها". أوما "هيوز" برأسه ورد بصراحة محزنة وجازمة لشخص اقترب موته: "لو تبادلنا الأدوار وقدت حياتي ولو لمرة، أتحدى أنك ستطلب الرجوع إلى حياتك قبل مرور أول أسبوع".

يجب ألا نتبع تلك الخطوات نفسها. نحن نعرف القرارات التي يجب أن نتخذها لتجنب هذا المصير المخزي والمثير للشفقة

الجزء الثاني

أيضاً: الحفاظ على توازننا، وتجنب الطمع وجنون العظمة، وأن نظل متواضعين، والإبقاء على الإحساس بالهدف، والاتصال بالعالم الأكبر المحيط بنا.

حتى إن تمكنا من إدارة أنفسنا جيداً، لا يحمل النجاح أية ضمانات. وقد يتأمر العالم ضدنا بطرق كثيرة، وقوانين الطبيعة تبين أن كل شيء يرتد عن الهدف. ففي الرياضة، يزداد جدول الأعمال صعوبة بعد موسم من النجاح، وتختار الفرق السيئة أفضل المواهب لضمها، ويُصعب الحد الأقصى للأجور من عملية الحفاظ على تماسك الفريق. وفي الحياة، ترتفع نسب الضرائب كلما زاد دخلك، وكلما زادت المسؤوليات التي يفرضها عليك المجتمع. وتزيد انتقادات وسائل الإعلام ضد من كانت تدافع عنهم في السابق. وتكون الشائعات والنميمة هي ضريبة الشهرة: إنه مدمن. إنه منافق. إنها سيئة الأخلاق. تناصر الجماهير الخاسرين، وتتمنى الفشل للفائزين.

هذه ليست سوى حقيقة من حقائق الحياة. فمن بمقدوره أن ينكر كل ذلك؟

وبدلاً من أن نترك أنفسنا للسلطة لتمنحنا شعوراً بالوهم وبدلاً من التعامل مع ما لدينا كأمر مسلم به، من الأفضل أن نقضي وقتنا في التأهب لتغيرات القدر التي لا مفر من حدوثها. أي، المحن، والصعوبات، والإخفاقات.

من يعرف؟ ربما الإخفاق هو ما سيأتي لاحقاً بالتحديد. والأسوأ من ذلك، ربما تتسبب أنت في ذلك الإخفاق. كونك نجحت في

الغرور هو العدو ... لأغلب ما سيأتي لاحقاً

القيام بشيء ما لمرة واحدة لا يعني أنك قادر على القيام به بنجاح دائماً.


تشكل الانتكاسات والتراجعات جزءاً من دورة الحياة مثلها مثل أي شيء آخر.

لكن بوسعنا التحكم في ذلك الأمر أيضاً.

الجزء ٣

الفشل

ها نحن أولاء نعيش التجارب الشائنة في أية رحلة. ربما نكون قد فشلنا، وربما اتضح أن تحقيق هدفنا أصعب مما كنا نتوقع. ما من أحد يحقق النجاح باستمرار، وما من أحد يدرك النجاح من المحاولة الأولى. نتعامل جميعاً مع الإخفاقات على طول الطريق. ولا يتركنا الغرور غير متهيين لهذه الظروف فحسب، بل عادة ما يسهم في حدوثها من الأساس. ويتطلب الطريق إلى النجاح، والنهوض مجدداً، إعادة التوجيه وزيادة الوعي الذاتي. نحن لا نحتاج إلى تعاطف – من جانبنا أو من جانب أي شخص – بل نحتاج إلى الهدف، والالتزان، والصبر.



أَيَّا كَانَ مَا سَتَوَاجَهُ مِنْ فِشَل
أَوْ تَحْدِيَّاتٍ ... فَإِنَّ الْغُرُورَ
سَيُظِلُّهُ الْعَدُوُّ.

لأن البشر عمومًا ميالون إلى التعاطف مع فرحتنا أكثر من حزننا،
فإننا نتباهى بثراتنا، ونخفي فقرنا. ولا يوجد شيء مهين بقدر إظهار
معاناتنا أمام العامة رغماً عنا، والشعور بأنه بالرغم من أن موقفنا
واضح أمام جميع البشر، فإنه لا يوجد إنسان يتصور نصف ما
نعانيه.

— آدم سميث

في النصف الأول من حياتها، رأت "كاثرين جراهام" أن كل شيء
يسير على ما يرام.

لقد كان والدها، "يوجين ماير"، خبيراً مالياً عبقرياً كَوَّنَ ثروة
في البورصة. وكانت والدتها امرأة جميلة وسيدة مجتمع ناجحة
أيضاً. ففي طفولتها، حصلت على الأفضل من كل شيء موجود: أفضل
المدارس، وأفضل المعلمين، ومنازل كبيرة، وخدم يعتنون بها.

وفي عام ١٩٣٣، اشترى والدها جريدة واشنطن بوست، التي كانت
تواجه أزمة مالية آنذاك لكنها كانت واحدة من أهم الصحف، وبدأ
في تحسين وضعها. وبحكم أنها كانت الطفلة الوحيدة التي أعربت عن

الجزء الثالث

اهتمام جاد بالأمر، فقد ورثت "كاثرين" الجريدة حين كبرت وسلمت إدارتها لزوجها "فيليب جراهام"، الذي لا يقل عنها روعة.

ولم تفعل مثل "هاوارد هيوز"؛ فهي لم تبدد ثروة عائلتها. ولم تتصرف أيضاً كفتاة ثرية سلكت الطريق السهل في الحياة كونه في استطاعتها. لكن حياتها كانت حياة يسيرة من دون شك، فقد كانت، على حد وصفها، راضية بتتبع خطى زوجها (وأبيها).

ثم أخذت حياتهما منعطفاً جديداً. ازداد سلوك "فيليب جراهام" غرابة، وأسرف في شرب الكحوليات. واتخذ قرارات تجارية منهورة واشترى أشياء لم يستطيعا تحمل كلفتها. وبدأ يسلك سلوكيات غير سوية. وأهان زوجته علناً أمام كل شخص يعرفانه. إنها المشكلات التي يمر بها الأثرياء، أليس كذلك؟ واتضح فيما بعد أنه يعاني انهياراً عصبياً حاداً، وبينما حاولت "كاثرين" رعايته لاستعادة صحته، قتل نفسه ببندقية صيد في أثناء غفوتها في الحجرة المجاورة.

في عام ١٩٦٣، وبعمر الستة والأربعين، وجدت "كاثرين جراهام" - أم لثلاثة أبناء، ولا تملك أية خبرة في مجال العمل - نفسها مسئولة عن مؤسسة واشنطن بوست، مؤسسة كبرى بها الآلاف من الموظفين. وكانت غير مهياة، وخائفة، وساذجة.

رغم أن هذه الأحداث تبدو مأساوية جداً، فإنها لم تكن بمثابة إخفاق كارثي تام، فقد كانت "كاثرين" لا تزال ثرية، وبريئة، ومتمتع بمزايا. وبالطبع لم يكن هذا ما تتظره من الحياة. هذا هو المقصد. إن الفشل والمحن نسيبان وفريدان لكل واحد منا. من دون استثناء تقريباً، هذا ما تفعله الحياة معنا: تأخذ خططنا وتحطمها إلى أجزاء.

وأحياناً يمكن أن يحدث ذلك لمرة واحدة، ويمكن أن يحدث مرات كثيرة في أحيان أخرى.

فكما علق الفيلسوف المالي والخبير الاقتصادي "جورج جودمان" ذات مرة، الأمر يبدو كما لو "أننا في حفل موسيقي رائع تتلأأ فيه المشروبات الغازية في كل إناء وتنتشر الضحكات الرقيقة وسط نسيم الصيف. نعرف أن في لحظة ما سيأتي الفرسان السود ويحطمون أبواب الشرهة لينتقموا ويفرقوا الناجين. وهؤلاء من غادروا مبكراً نجوا بحياتهم، لكن الحفل رائع جداً لدرجة أنه لا أحد يريد أن يفادر بينما لا يزال هناك وقت؛ لذا يظل الجميع يتساءلون - كم الساعة الآن؟ لكن لا توجد عقارب في أية ساعة".

لقد كان يتحدث عن الأزمات الاقتصادية، لكنه ربما كان يتحدث أيضاً عن أين نجد أنفسنا جميعاً، ليس لمرة واحدة فقط على مدار حياتنا، لكن لمرات كثيرة. وأحياناً تسير الأمور بشكل جيد. ربما نطمح إلى هدف كبير، وربما نستمتع أخيراً بثمار جهدنا. لكن في أية لحظة، يمكن أن يتدخل القدر.

إذا كان النجاح هونشوة الغرور، إذن يمكن أن يكون الفشل الضربة القاصمة للغرور - محولاً الأخطاء إلى إخفاقات والمشكلات الصغيرة إلى انهيار كبير. إذا كان الغرور يعتبر غالباً نتيجة سلبية للنجاح الكبير، فإنه يمكن أن يكون مدمراً في أثناء الفشل.

لدينا أسماء كثيرة لهذه المشكلات: الخراب، والظلم، والشدة، والمحن، والمأساة. بصرف النظر عن الاسم، فإنها محنة. بالطبع لا يعجبنا هذا الوضع، وينهار البعض منا نتيجة لذلك.

الجزء الثالث

ويبدو البعض الآخر مصمماً على النجاح. في كلتا الحالتين، هي محنة
يجب على كل شخص أن يتحملها.

هذا المصير مقدر علينا مثلما كان مقدراً قبل خمسة آلاف سنة
للملك الشاب "جلجاميش":

سيواجه معركة لا يعرف عنها شيئاً،
وسيسلك مساراً لا يعلم عنه شيئاً.

هذا هو ما واجهته "كاثرين جراهام". تبين أن تولي مسئولية
الجريدة كان أول حدث من بين مجموعة من الأحداث الشاقة والمؤلمة
التي دامت لما يقارب العقدين.

كتب "توماس باين"، في تعليق له عن "جورج واشنطن"، ذات مرة
أن هناك "ثباتاً طبيعياً في بعض العقول لا يمكن أن يتزعزع نتيجة
التفاهات، لكنه، عندما يتزعزع، فإنه يكشف عن قدر كبير من القدرة
على التحمل". يبدو أن "كاثرين" كانت تمتلك قدراً مشابهاً من هذه
القدرة.

وعندما تولت منصب القيادة، وجدت "كاثرين" أن مجلس إدارة
الجريدة المتحفظ يمثل عقبة مستمرة؛ كانوا متعالين ويتجنبون
المخاطر وعرفلوا تقدم المؤسسة. ولكي تنجح، كان عليها أن تطور
بوصلتها الخاصة ولا تخضع للآخرين كما كانت تفعل دائماً. واتضح
في النهاية أنها احتاجت إلى محرر تنفيذي جديد. وبما يتعارض مع
نصيحة أعضاء مجلس الإدارة، وظفت محرراً شاباً مبتدئاً ومغموراً
بدلاً من المحرر الكبير المحبوب. هكذا كان الأمر بسيطاً جداً.

حتى الآن لم تأت الخطوة التي زادت الوضع سوءاً. في الوقت الذي كانت تستعد فيه المؤسسة لطرح أسهمها الأولى للاكتتاب العام، حصلت *الجريدة* على مجموعة من الوثائق الحكومية المسروقة وسأل المحررون "كاثرين" عما إذا كان مسموحاً لهم بنشرها، رغم صدور أمر قضائي بحظر نشرها. من ثم استشارت مجموعة من محامي المؤسسة، واستشارت أعضاء مجلس الإدارة، والكل عارض نشر الوثائق - خشية أن يؤدي ذلك إلى إفشال عملية طرح الأسهم الأولى للاكتتاب العام أو لتوريط المؤسسة في دعاوى قضائية تطول لسنوات. بعد أن ترددت، قررت أن تمضي وتنتشر الوثائق - قرار لا سابقة له. وبعد ذلك بفترة قصيرة، مثَّل تحقيق *الجريدة* في عملية السطو على مقر اللجنة الوطنية الديمقراطية - وفقاً لمصدر مجهول - تهديداً بوضعها في مواجهة مع البيت الأبيض والنخب القوية في واشنطن (إضافة إلى منع إصدار التراخيص الحكومية المطلوبة للمحطات التلفزيونية المملوكة *للجريدة*). في مرحلة ما، هدد "جون ميتشيل" النائب العام للولايات المتحدة الأمريكية والمؤيد لـ "نيكسون" بأن "كاثرين" تجاوزت الحد لدرجة أنها قد "تسبب المتاعب لنفسها". وتباهى أحد معاوني "نيكسون" بأن البيت الأبيض يفكر حالياً في تضيق الخناق على *الجريدة*. ضع نفسك مكانها: أقوى مؤسسة رئاسة في العالم تعلن إستراتيجيتها بكل وضوح: "كيف يمكننا أن نلحق أكبر ضرر *بالجريدة*؟".

فضلاً عن ذلك، انخفض تقييم *سهم الجريدة* إلى أقل من ممتاز. وشهدت البورصة تباطؤاً في الأداء. وفي عام ١٩٧٤، بدأ أحد المستثمرين في شراء أسهم المؤسسة بلا هوادة.

الجزء الثالث

وشعر أعضاء مجلس الإدارة بالذعر؛ حيث يمكن أن يعني ذلك استحوادًا على المؤسسة بعكس رغبة الإدارة. وكُلفت "كاثرين" بالتعامل معه. وفي العام التالي، بدأ اتحاد عمال المطبعة التابعة للجريدة في إضراب شرس وممتد. في مرحلة ما، ارتدى أعضاء الاتحاد قمصانًا مكتوبًا عليها: "لم يحسن فيليب الاختيار". رغم - أوروبما بسبب - تلك الأساليب، قررت أن ترد على الإضراب، فقاوم العمال. وفي الساعة الرابعة من صباح أحد الأيام جاء اتصال منغل: خرب عمال الاتحاد آلات المؤسسة، واعتدوا بالضرب على أحد موظفي هيئة التحرير الأبرياء، ثم أضرموا النيران في إحدى آلات الطباعة. ما يحدث عادة في تلك الإضرابات هو عرض المنافسين المساعدة للجرائد الأخرى في عملية الطباعة لكن منافسي "كاثرين" رفضوا ذلك، ما كلف الجريدة ٢٠٠٠٠٠ دولار يوميًا من إيرادات الإعلانات.

بعدها، بدأت مجموعة من كبار المستثمرين في بيع أسهمهم في مؤسسة واشنطن بوست، فاقدين الأمل على ما يبدو في فرص نجاحها. قررت "كاثرين"، بضغط من المستثمر الناشط الذي قابلته في وقت سابق، أن أفضل خيار لها هو أن تتفق مبلغًا هائلًا من أموال المؤسسة لإعادة شراء أسهمها في الأسواق العامة - خطوة محفوفة بالمخاطر ولم يجرؤ أحد على فعلها في ذلك الوقت.

هذه قائمة بالمشكلات التي تستنفد طاقتنا عند مجرد قراءتها ناهيك عن معاشية التجربة. ولكن نتيجة لإصرار "كاثرين"، ثبتت في النهاية جدوى الأمر أكثر مما توقعه أي شخص على الأرجح.

أصبحت الوثائق المسربة التي نشرتها "كاثرين جراهام" تعرف باسم أوراق البنساجون وكانت واحدة من أهم القصص في

تاريخ الصحافة. غير تقرير ووترجيت الذي نشرته الصحيفة، والذي أغضب البيت الأبيض، التاريخ الأمريكي وأطاح بالإدارة بأكملها. وفازت الجريدة بجائزة البوليتزر عن ذلك التقرير. المستثمر الذي خشي منه الآخرون هو الشاب "وارين بافيت" آنذاك، الذي صار موجهها في مجال الأعمال التجارية ومناصرًا كبيرًا للمؤسسة وممثلًا عنها. (استثماراته الصغيرة في مؤسسة عائلتها أصبحت تساوي مئات الملايين). ونجحت في المفاوضات مع الاتحاد وانتهى الإضراب في النهاية. فجأة أفلس منافسها الرئيسي في واشنطن - ذلك المنافس الذي رفض مساعدتها، جريدة ستار، واستحوذت عليه جريدتها، واشنطن بوست. أما قرار إعادة شراء أسهم المؤسسة - الذي لم يناقض المنطق التجاري فحسب، وإنما منطق البورصة أيضًا - فقد جلب للمؤسسة مليارات الدولارات.

لقد اتضح أن العمل الشاق الذي تحملته، والأخطاء التي ارتكبتها، والإخفاقات المتكررة، والأزمات، والهجوم كله كان يقود إلى مكان ما. لو افترضنا أنك استثمرت دولارًا في الاكتتاب العام الأولي للجريدة في عام ١٩٧١، فإنه سيساوي ٨٩ دولارًا في عام ١٩٩٢ - مقارنة بـ ١٤ دولارًا في مجالها و٥ دولارات في مؤشر ستاندارد آند بورز ٥٠٠. لم يجعلها ذلك واحدة من أنجح المديرات التنفيذية في جيلها وأول امرأة تدير مؤسسة مدرجة في قائمة فورتشن ٥٠٠ فحسب، بل وواحدة من أفضل المديرين التنفيذيين على الإطلاق.

بالنسبة لشخص مثلها وكذا وهو يمتلك ثروة طائلة، يمكنك أن تسمي العقد الأول ونصف الثاني بالمحنة القاسية. واجهت "كاثرين" صعوبات تلو أخرى، صعوبات لم تكن مهياةً للتعامل معها، أو

الجزء الثالث

هكذا بدا الأمر. مرت أوقات حين بدا من الأفضل لها أن تبيع المؤسسة بالكامل وتستمتع بثروتها الهائلة.

لم تتسبب "كاثرين" في انتحار زوجها، لكنها تركت وحدها لتكمل حياتها من دونه. لم تسع وراء تقارير ووترجيت ولا أوراق البنتاجون، لكن كان عليها أن تتعامل مع طبيعتهما المثيرة. بينما دخل الآخرون في موجات من عمليات الشراء والدمج في الثمانينيات، لم تفعل ذلك، بل بذلت جهداً أكبر وضخت المزيد من الاستثمارات في شركتها، رغم حقيقة أن وول ستريت كانت تنظر إليها على أنها مغلوب على أمرها. كان يمكنها أن تسلك الطريق السهل مئات المرات، لكنها لم تفعل ذلك.

في أية لحظة، يوجد احتمال مواجهة الفشل أو الإخفاقات. يقول "بيل والش": "بشكل شبه دائم، طريقك للانتصار يمر عبر محطة تسمى "الفشل". لكي نذوق طعم النجاح مجدداً، لا بد أن نفهم ما أوصلنا للصعوبات التي نواجهها في تلك اللحظة (أو تلك السنوات)، ما الأخطاء التي حدثت ولماذا؟ يجب أن نتعامل مع الموقف لكي نجتازه. ويجب أن نتقبل الأمر ونحاول السيطرة على الوضع.

واجهت "كاثرين" وحدها معظم تلك الصعوبات. وكانت تتحسس طريقها في الظلام بشكل عشوائي، محاولة استيعاب موقف عصيب لم تتوقع أن تواجهه مطلقاً. إنها مثال على كيف يمكن أن تفعل كل شيء تقريباً بشكل صحيح ولا تزال تجد نفسك في ورطة كبيرة.

نعتقد أن الفشل يأتي فقط للرجسيين الذين كانوا يسعون وراءه. استحق "نيكسون" أن يفشل؛ لكن ماذا عن "كاثرين"؟ الحقيقة هي أنه بالرغم من أن الناس عادة ما يُعرضون أنفسهم للانهيال، فإن

الفشل

الأشخاص الجيدين يفضلون أيضاً (أو يخذلهم الآخرون) طوال الوقت. والأشخاص الذين مروا بالكثير من الصعوبات يجدون أنفسهم متورطين في صعوبات أكثر؛ فالحياة ليست سهلة.

يحب الغرور فكرة كون الشيء "عادلاً" أم لا. يسميها علماء النفس بالإهانة النرجسية ذلك حين نتعامل بشكل شخصي تماماً مع أحداث عادية جداً وموضوعية. نفعل ذلك حين يكون إحساسنا بذاتنا ضعيفاً ومبنيّاً على فكرة أن تسير الحياة طوال الوقت كما نريد. لا يهم إذا ما كان ما تمر به يُعتبر خطأك أو مشكلتك أم لا؛ لأنه من الواجب عليك أن تتعامل معه الآن. إن غرور "كاثرين" لم يسبب لها الفشل، لكن إن حدث وفشلت، كان ذلك سيمنعها من النجاح ثانية بكل تأكيد. يمكنك القول إن الفشل يأتي دائماً دون دعوة، لكن بسبب غرورنا، يسمح له الكثيرون منا بالبقاء.

ما الذي احتاجت إليه "كاثرين" خلال كل هذه الأحداث؟ ليس التباهي، ولا الاحتجاج، وإنما احتاجت إلى أن تكون قوية، واحتاجت إلى الثقة والاستعداد للتحمل، وإحساس بالصواب والخطأ، والهدف. لم يكن الأمر يتعلق بها. بل تعلق بالحفاظ على إرث عائلتها، والحفاظ على الجريدة، وأداء واجبها.

ماذا عنك؟ هل سيضلك غرورك حين تسوء الأمور؟ أم ستمكن من مواصلة طريقك من دونه؟

حين نواجه صعوبات، خاصة الصعوبات العلنية (المشككين، والفضائح، والخسائر)، سيُظهر رقيقنا الغرور حقيقته.

وبعد استيعاب التقييم السلبي، يقول الغرور: عرفتُ أنك لن تقدر على فعل ذلك. لماذا حاولت من الأساس فعل ذلك؟ ويزعم: لا يستحق

الجزء الثالث

الأمر كل هذا العناء. إن هذا ليس عدلاً؛ فهي مشكلة تخص شخصاً آخر. لماذا لم تتوصل لعذر مقبول كي لا تتورط في الأمر؟ ويخبرنا بأنه لا يفترض بنا أن نتحمل ذلك، وأننا لسنا سبب المشكلة.

بمعنى أنه يضيف جرحاً ذاتياً إلى كل أذى تختبره.

لنعد صياغة ما قاله "إبيقور": "الميلون إلى النرجسية يعيشون في "مدينة بلا أسوار"، حيث يصبح ذلك الإحساس الهش بالذات عرضة للتهديد بشكل مستمر، ولا تعد الأوهام والإنجازات وسائل دفاع، وخاصة حين تتمتع بالحس المميز المدرب على استقبال (وإرسال) الإشارات التي تتحدى حركة الاتزان المتزعزعة لديك. إنها لطريقة عيش بائسة.

قبل تولي "والش" مسئولية تدريب فريق فورتى نايرنز بعام، حقق الفريق انتصارين وتكبد ١٤ خسارة. وفي العام الأول له كمدير فني ومدير عام، حقق الفريق ... انتصارين وتكبد ١٤ خسارة. هل يمكنك أن تتخيل مدى الإحباط؟ كل التغييرات، كل العمل المبذول في هذا العام الأول، وينتهي بك الأمر إلى الوصول للمرتبة نفسها مثلك مثل المدرب غير الكفاء الذي سبقك؟ هذا ما سوف يفكر فيه معظمنا. ثم سنبدأ في إلقاء اللوم على الآخرين غالباً.

لقد أدرك "والش" أنه "كان عليه أن يبحث عن أدلة في مكان آخر" تثبت تغير الأمور إلى الأفضل. بالنسبة له، وجد الأدلة في طريقة لعب المباريات، والقرارات الجيدة، والتغيرات التي طرأت داخل الفريق. بعد موسمين، فازوا ببطولة السوبر بول وتوالت عدة بطولات أخرى بعدها. وخلال فترات الهزيمة لا بد أن تلك الانتصارات بدت بعيدة

المنال، ولهذا عليك أن تكون قادراً على تجاهل العقبات واستكمال الطريق حتى النهاية.

كما علق "جوته" ذات مرة: الفضل الكبير هو: "أن ترى نفسك أكثر مما أنت عليه وأن تقيم نفسك بأقل من قيمتك الحقيقية". قد يكون التشبيه الملائم هو عملية إعادة شراء الأسهم التي قامت بها "كاثرين" في أواخر السبعينيات والثمانينيات. إن عمليات إعادة شراء الأسهم تعتبر مثيرة للخلاف - فعادة ما تقوم بها الشركات المتعثرة أو التي تشهد تباطؤاً في النمو. من خلال القيام بعمليات إعادة شراء الأسهم، يوصل المدير التنفيذي رسالة رائعة حقاً مفادها: تقييم البورصة لشركتنا خطأ، فهي تقيم شركتنا بشكل غير صحيح بالمرة، وليست لديها أدنى فكرة عن توجهنا؛ لذلك سننفق أموال المؤسسة الهائلة على تحدّهم على خطأ فيه.

في أغلب الأحيان، يقوم المديرون التنفيذيون غير الصادقين أو المغرورون بعملية إعادة شراء أسهم الشركات لأنهم موهومون، أو لأنهم يريدون أن يرفعوا من سعر السهم بشكل غير طبيعي. وعلى النقيض، لن يفكر المديرون التنفيذيون الجبناء أو الضعفاء حتى في تحدي أنفسهم. أما في حالة "كاثرين"، فلقد قدرت القيمة، بمعنى أنها بمساعدة "بافيت" رأت بموضوعية أن البورصة لم تقدر القيمة الحقيقية لأصول المؤسسة. لقد أدركت أن الهجوم الذي أضرب سمعة المؤسسة، ومنحنى التعلم، أسهم في وصول سعر السهم لأدنى مستوى له، الأمر الذي - بصرف النظر عن تسببه في انخفاض حجم ثروتها الشخصية - خلق فرصة هائلة للشركة، إذ إنه خلال فترة قصيرة، اشترت ما يقرب من ٤٠٪ من أسهم المؤسسة بسعر ضئيل جداً مقارنة

الجزء الثالث

بما ستساويه لاحقاً؛ السهم الذي اشتريته "كاثرين جراهام" بسعر ٢٠ دولاراً تقريباً سيساوي أكثر من ٣٠٠ دولار في أقل من عشر سنوات. ما فعله "والش" و"كاثرين" خضع لمجموعة من المقاييس الداخلية التي سمحت لهما بتقييم وقياس تقدمهما بينما انشغل الجميع في الخارج بملاحظة العلامات المفترضة للفشل أو الضعف. هذا هو ما يوجهنها خلال فترة الصعوبات.

قد لا تتحقق بالكلية التي تمثل أول رغبة لك. قد لا يتم اختيارك لإدارة المشروع كما تريد أو قد لا تحصل على الترقية التي تتمناها. وقد يتفوق عليك أحدهم في الحصول على الوظيفة، أو شراء المنزل الذي تحلم به، أو يحصل على الفرصة التي تشعر بأن كل شيء يعتمد عليها. قد يحدث ذلك غداً، وقد يحدث بعد خمس وعشرين سنة من الآن. ويمكن أن يدوم ذلك لدقيقتين أو عشر سنوات. نعرف أن كل شخص يواجه الفشل والمحن، وأنا خاضعون لقانون الجاذبية وقانون المتوسطات. ما الذي يعنيه ذلك؟ يعني أننا سنواجه الفشل والصعوبات أيضاً.

فكما صاغها "بلوتارك" بدقة: "يبحر المستقبل بنا جميعاً نحو أخطار المجهول". والسبيل الوحيدة هي أن تكمل طريقك حتى النهاية. لا يواجه الأشخاص المتواضعون والأقوياء المتاعب نفسها التي يواجهها المغرورون؛ فمعدلات التذمر والتضحية بالنفس لديهم (المتواضعين الأقوياء) تكون أقل بكثير. وبدلاً من ذلك، يتسمون بالمرونة - الرزينة - والتفاؤل أيضاً. الشفقة ليست ضرورية، وهويتهم لا تكون مهددة. ويمكن أن ينجحوا من دون الحاجة باستمرار إلى إثبات.

الفشل

هذا هو ما نطمح إليه - ما هو أكثر بكثير من مجرد النجاح. ما يهم
هو أن نتمكن من مواجهة ما تلقيه الحياة في طريقنا.
وكيفية اجتياز تلك المواقف.

وقت مفيد أم وقت ضائع؟

عش دون إضاعة الوقت.

— شعار سياسي باريبي

كان "مالكوم إكس" مجرمًا. لم يكن اسمه "مالكوم إكس" في ذلك الوقت - أطلقوا عليه حينها اسم "ديترويت ريد" وكان مجرمًا انتهازيًا فعل القليل من كل شيء؛ فقد كان يسرق، ويبيع المخدرات، كما عمل في أعمال غير مشروعة. ثم قام بعمليات سطو مسلح. وكانت لديه عصابة تمارس أعمال السطو، والتي ترأسها بالجمع بين التهريب والجرأة - مستغلًا حقيقة أنه لم يبد خائفًا من القتل أو الموت. ثم، في النهاية، قُبض عليه في أثناء محاولته بيع ساعة ثمينة كان قد سرقها. وكان يحمل مسدسًا في ذلك الوقت، لكن يحسب له أنه لم يقم بأية خطوة لمقاومة الضباط الذين قبضوا عليه، وعثروا في شقته على مجوهرات، وفراء، وترسانة أسلحة، وكل أدوات السطو الخاصة به. وحكم عليه بالسجن لمدة عشر سنوات. وكان ذلك في فبراير من عام ١٩٤٦. وكان حينها في الحادية والعشرين من عمره تقريبًا.

وقت مفيد أم وقت ضائع؟

حتى مع مراعاة فكرة العنصرية الأمريكية المشينة وحالات الظلم القانوني الممنهجة التي كانت موجودة آنذاك، كان "مالكوم إكس" مذنّباً، واستحق أن يدخل السجن. من يدري من أيضاً كان سيتأذى منه لو استمر في حياة الجريمة المتصاعدة؟

حين تواجه حكماً طويلاً بالسجن بسبب أفعالك - بعدما تخضع لمحاكمة عادلة تتم إدانتك - فلا بد أنك ارتكبت أخطاء كثيرة. لم تخذل نفسك فحسب، بل وأهملت المعايير الأساسية للمجتمع والمبادئ الأخلاقية. كانت هذه هي الحال مع "مالكوم".

لهذا دخل السجن. مجرد رقم، وجسم سيقضي وراء القضبان مدة عشر سنوات.

لقد واجه ما أسماه "روبرت جرين" - رجل سيتم بعد ذلك بستين عاماً حظر كتيبه المشهورة في كثير من السجون الفيدرالية - بسيناريو "الوقت المفيد أو الوقت الضائع". ما الذي كان يمكن أن يحدث خلال هذه السنوات في النهاية؟ ما الذي سيفعله "مالكوم" طوال هذه المدة؟ طبقاً لـ "جرين"، يوجد نوعان من الوقت في حياتنا: وقت ضائع، حين يكون الناس سلبيين ومترقبين، ووقت مفيد، حين يتعلم الناس ويعملون ويستغلون كل ثانية. كل لحظة فشل، وكل لحظة أو موقف لم نتمتع اختياره أو السيطرة عليه يقدم هذا الخيار: وقتاً مفيداً. ووقتاً ضائعاً.

أيّاً منهما ستختار؟

اختر "مالكوم" الوقت المفيد. لقد بدأ يتعلم، ودرس علم المبادئ والأخلاق، وعلم نفسه أن يكون قارئاً باستعارة القلم الرصاص والقاموس من مكتبة السجن ولم يستوعب فقط ما قرأه بالكامل، لكنه

الجزء الثالث

نسخ كل ما قرأه بخط اليد. كل تلك الكلمات التي لم يعرفها قط انتقلت إلى مخه.

وكما قال لاحقًا: "من وقتها إلى أن غادرت السجن، كل لحظة فراغ مرت عليّ، إن لم أكن أقرأ في المكتبة، كنت أقرأ في سريري". لقد قرأ التاريخ، وقرأ علم الاجتماع، وقرأ عن العلوم الفلسفية، وقرأ الأعمال الكلاسيكية، وقرأ لفلاسفة أمثال "كانت" و"سبينوزا". ولاحقًا، سأله أحد المراسلين: "ما مدرستك الأم؟". فأجاب بكلمة واحدة: "الكتب". كان السجن بمثابة كلية له. لقد تجاوز فترة الحبس من خلال الصفحات التي استوعبها. وأوضح أنه مرت عليه أشهر دون أن يفكر في كونه معتقلًا بعكس إرادته. ولم "يشعر بكل هذه الحرية من قبل في حياته".

يعرف معظم الناس ما فعله "مالكوم إكس" بعد خروجه من السجن، لكنهم لا يدركون أو يفهمون كيف جعل السجن هذا الأمر ممكنًا. كيف أن مزيج التقبل، والتواضع، والقوة هو الذي دعم هذا التحول. كما أنهم لا يدركون مدى شيوع ذلك عبر التاريخ، وكم عدد الأشخاص الذين يحملون أوضاعًا سيئة على ما يبدو - حكمًا بالسجن، وترحيلًا إلى المنفى، وسوقًا هابطة أو كسادًا اقتصاديًا، وتجنيدًا عسكريًا، وترحيلًا إلى معسكرات الاعتقال أيضًا - ومن خلال تصرفهم وتوجههم، حولوا تلك الظروف إلى حافز لعظمتهم الفريدة. كتب "فرانسيس سكوت كي" القصيدة التي صارت النشيد الوطني للولايات المتحدة الأمريكية بينما كان محتجزًا في سفينة في أثناء عملية لتبادل السجناء في حرب ١٨١٢. وحسن "فيكتور فرانكل" من

وقت مفيد أم وقت ضائع؟

وربما تكون في حالة انتظار، وربما تمر بتجربة فراق، وربما تصنع عصائر مثلجة بينما تدخر الأموال، وربما تكون عالقًا منتظرًا إنهاء عقد أو فترة خدمة. ربما تكون أنت من تسببت في هذا الوضع بالكامل، أو ربما يكون حظك سيئًا ليس أكثر.

ففي الحياة، نواجه كلنا فترة نكون خلالها عالقين بالوقت الضائع. وبالطبع لا يمكننا التحكم في وقت حدوثه، لكن يمكننا التحكم في كيفية استخدامه.

فكما صاغها "بوكرتي. واشنطن" على نحو معروف: "أدل بدلوك أينما كنت". واستفد مما يحيط بك، ولا تجعل العناد يزيد الوضع سوءًا.

الجهد وحده كافٍ

ما يهم الإنسان النشط هو القيام بالفعل الصائب؛ دون أن يشغل باله
بما سيحدث بعد ذلك.

— جوته

يعد "بيليساريوس" واحدًا من أعظم الجنرالات العسكريين
غير المعروفين على مر التاريخ؛ فقد أغفل التاريخ دوره ونسيه لدرجة
أنه جعل الجنرال "مارشال" الذي هو أقل منه قيمة يبدو مشهورًا جدًا.
على الأقل لقد أطلقوا اسم "جورج مارشال" على خطة مارشال.
بصفته القائد الأعلى رتبة تحت حكم الإمبراطور البيزنطي
"جستينيان"، أنقذ "بيليساريوس" الحضارة الغربية ثلاث مرات
على الأقل. وعندما انهارت روما وانتقل عرش الإمبراطورية إلى
القسطنطينية، كان "بيليساريوس" الضوء الساطع الوحيد في حقبة
مظلمة.

لقد حقق انتصارات باهرة في دارا، وقرطاج، ونابولي، وصقلية،
والقسطنطينية. مع قلة من الحراس ضد حشود من عشرات الآلاف،

الجهد وحده كافٍ

أنقذ "بيليساريوس" العرش حين شهدت الثورة أعمال شغب عنيفة لدرجة جعلت الإمبراطور يخطط للتخلي عن العرش. كما استعاد أراضي منتشرة على مساحة كبيرة بعدما كانت مفقودة لسنوات رغم أنها كانت تنقصها الأيدي العاملة ومحرومة من الموارد. لقد استرد روما وحماها للمرة الأولى منذ أن سلبها البربريون واستولوا عليها. حدث كل ذلك قبل أن يتم عامه الأربعين.

ما التقدير الذي ناله؟ لم ينل تكريمًا وطنيًا. بدلًا من ذلك، كان دائمًا موضع شك من جانب الإمبراطور الذي خدمه، المتشكك "جستينيان". وكانت انتصاراته وتضحياته غير مجدية بسبب المعاهدات غير الحكيمة وسوء النية. وأخذ مؤرخه الخاص، "بروكوبيوس"، رشوة من "جستينيان" لتشويه صورته وإرثه. ولاحقًا، تم إعفاؤه من القيادة. ولقبه الوحيد الذي تبقى هو "قائد الأسطول الملكي" ذلك اللقب المهين عن قصد. أوه، وفي نهاية مسيرته المهنية الحافلة، حُرم "بيليساريوس" من ثروته، وحسب الأسطورة، أصيب بالعمى، واضطر إلى التسول في الشوارع ليبقى حيًّا.

تحسر المؤرخون، والباحثون، والفنانون وتجادلوا بسبب هذه المعاملة لعقود. مثل كل الأشخاص المنصفين، لقد غضبوا من الغباء، والجحود، والظلم الذي تعرض له هذا الرجل العظيم والاستثنائي. الوحيد الذي لم نسمعه يتذمر من كل هذا ليس في ذلك الوقت، ولا في نهاية حياته، ولا في رسائله الخاصة حتى هو: "بيليساريوس" نفسه.

ومن المفارقة أنه كان يمكنه أن يستولي على العرش عدة مرات، لكنه لم يبد مطلقًا أية رغبة في فعل ذلك. وبينما وقع الإمبراطور

الجزء الثالث

"جستينيان" فريسة لكل مفاسد السلطة المطلقة - السيطرة، وجنون العظمة، والأنانية، والطمع - بالكاد نرى أي أثر لتلك المفاسد لدى "بيليساريوس".

في نظره، لقد كان يؤدي واجبه ببساطة - واجباً كان يراه مقدساً. لقد علم أنه أداء على أكمل وجه، وأنه فعل الصواب، وكان هذا كافياً. في الحياة، ستأتي أوقات نفعل فيها كل شيء بالطريقة الصحيحة، وربما حتى بإتقان، لكن النتائج ستكون سلبية بطريقة أو بأخرى: الفشل، أو الإهانة، أو الغيرة، أو حتى رفض كبير من الناس.

بناءً على ما يحفزنا، يمكن أن تكون ردة الفعل هذه مدمرة. إذا كان الغرور مسيطراً علينا، فلن نقبل بشيء أقل من التقدير الكامل.

إنه لتوجه خطير لأنه حين يعمل شخص ما على مشروع - سواء كان كتاباً أو عملاً تجارياً أو غير ذلك - فإنه عند مرحلة معينة، يخرج هذا الشيء من بين يديه ويدخل نطاق العالم؛ حيث يتم الحكم عليه، واستلامه، واتخاذ إجراء بشأنه من قبل أشخاص آخرين. هكذا يفقد الشخص قدرته على التحكم في هذا المشروع ويصبح بقاؤه معتمداً على رأي الآخرين.

كان يمكن لـ "بيليساريوس" أن ينتصر في معاركه. وكان بإمكانه قيادة رجاله، وكان في استطاعته أن يحدد مبادئه الشخصية. لكنه لم يستطع التحكم فيما إذا كان عمله سيحظى بالتقدير أو إذا ما كان سيثير الشكوك. ولم يكن قادراً على التحكم فيما إذا كان الديكتاتور المستبد سيعامله جيداً أم لا.

هذه الحقيقة تنطبق على الجميع في كل مجال من مجالات الحياة. ما كان مميزاً فعلاً حول "بيليساريوس" هو أنه قبل الصفقة بأكملها؛

وقت مفيد أم وقت ضائع؟

سيكولوجيات المعنى والمعاناة في أثناء تجربته القاسية في ثلاثة معسكرات اعتقال.

لا يعني ذلك أن تلك الفرص تأتي دائماً في تلك الظروف الخطرة. وكان المؤلف "إيان فليمنج" في فترة راحة سريرية، وحسب تعليمات الأطباء، منع من استخدام الآلة الكاتبة. لقد كانوا قلقين من أنه سيجهد نفسه لو كتب رواية أخرى لشخصية جيمس بوند؛ لذلك كتب رواية Chitty-Chitty-Bang-Bang بخط يده. وقرر "والت ديزني" أن يعمل رسام كاريكاتير وهو طريح الفراش بعدما وطئ بقدمه على مسمار صديء.

صحيح أنه سيبدو من الأفضل بكثير في تلك اللحظة أن نغضب، أو نساء، أو نكتب، أو نحزن. حين يتعرض الشخص للظلم أو تقلبات القدر، يكون رد الفعل الطبيعي هو الصراخ، والرد، والمقاومة. بالطبع تعرف هذا الشعور: لا أريد ذلك. أريد _____. أريد ذلك على طريقتي. ويتسم ذلك الشعور بقصر النظر.

فكر فيما كنت تؤجله. موضوعات كنت ترفض التعامل معها. مشكلات عامة بدا من المرهق معالجتها. إن الوقت الضائع يتجدد حين نستغله كفرصة للقيام بما كان يفترض أن نقوم به منذ فترة طويلة.

كما يقال، هذه اللحظة ليست حياتك، لكنها تمثل لحظة في حياتك. فكيف ستستغلها؟

كان يمكن لـ "مالكوم" أن يتمسك أكثر بالحياة التي أدخلته إلى السجن. إن الوقت الضائع ليس ضائعاً فقط بسبب الكسل أو الرضا عن الذات. كان يمكنه أن يقضي تلك السنوات في محاولة التحول لشخص

الجزء الثالث

أكثر إجراماً، أو تقوية علاقاته، أو التخطيط لشراء كمية أخرى من المخدرات، لكنها كانت ستظل وقتاً ضائعاً. وكان من الممكن أيضاً أن يقتل نفسه ببساطة.

فكما صاغها "روبرت جرين": "كم من مفكر جاد كان صنيعة السجن، حيث لا يكون أمامنا شيء سوى التفكير". لكن للأسف، أنتجت السجن - بشكلها الواقعي والمجازي - الكثيرين من سيئي الخلق، والفاشلين، وعديمي النفع. قد لا يكون لدى السجناء شيء ليفعلوه سوى التفكير؛ لكن ما يختارون التفكير فيه بالتحديد هو الذي يجعل وضعهم أسوأ لا أفضل.

وهذا ما يفعله الكثيرون منا حين نفشل أو نتورط في مشكلات. بافتقار القدرة على تقييم أنفسنا، نعيد استثمار طاقتنا في أنماط السلوك نفسها التي تسببت في حدوث المشكلات بالأساس. يأتي ذلك بأشكال عدة - أن نحلم بالمستقبل دون أن نعمل، وأن نخطط للانتقام، وأن نجد ملاذاً في الإلهاء، وأن نرفض التفكير في أن خياراتنا هي انعكاس لشخصيتنا، ونفضل أن نقوم بأي شيء آخر عموماً.

لكن ماذا لو قلنا: هذه فرصة متاحة لي، وسأستغلها من أجل هدفي، ولن آسرف الوقت. الآن - الآن - الآن. سائع هو الفترة التي خضعنا خلالها لسيطرة الغرور. ترى ما كنا العيش. إن بدت كذلك. الذي تقوم به حالياً؟ أمل ألا تكون عقوبة بالسجن، حتى ربما تكون تجلس في صف في مدرسة ثانوية تأهيلية،

الجهد وحده كافٍ

فعل الصواب كان كافياً، خدمة بلده، وطاعة ربه، وأداء واجبه بإخلاص كان كل ما يهم، أي محنة يمكن تحملها وأي جوائز كان ينظر لها على أنها أشياء ثانوية.

وهذا أمر جيد؛ لأنه غالباً لم تتم مكافأته على الأشياء العظيمة التي فعلها فحسب، بل تمت معاقبته بسببها. يبدو هذا مؤلماً للوهلة الأولى. ينتابنا جميعاً شعور بالسخط إذا حدث لنا ذلك أو لشخص نعرفه. لكن ما الخيار الآخر الذي كان متوافراً له؟ هل توجب عليه فعل ما هو خطأ بدلاً من ذلك؟

نواجه كلنا التحدي نفسه في السعي وراء أهدافنا: هل سنعمل جاهدين من أجل شيء يمكن أن يسلب منا؟ هل سنستثمر الوقت والطاقة حتى إذا كانت النتيجة غير مضمونة؟ مع الدوافع الصائبة تكون لدينا رغبة في الاستمرار، ومع الغرور، تتعدم تلك الرغبة لدينا. نحن لا نملك سوى حد أدنى من السيطرة على المكافآت على عملنا وجهدنا - تقدير الآخرين، وتمييزهم لنا ومنحهم إيانا بعض المكافآت. ما الذي سنفعله إذن؟ لا نكون لطافاً، ولا نعمل بجد، ولا نتج؛ لأنه يوجد احتمال بأن ذلك لن يرد إلينا؟ بحقك يا رجل.

فكر في كل النشاطات الذين يجدون أنه ليس بوسعهم سوى مناصرة قضيتهم إلى هذا الحد، والقادة الذين تم اغتيالهم قبل أن ينجزوا أعمالهم، والمستثمرين الذين تفقد أفكارهم فعاليتها "مبكراً". طبقاً لمقاييس المجتمع الأساسية، لم تتم مكافأة هؤلاء الأشخاص على عملهم. هل توجب عليهم عدم القيام بواجبهم من الأساس؟

لكن في ظل وجود الغرور، فكر كل واحد منا في القيام بذلك تحديداً؛ عدم القيام بواجبه.

الجزء الثالث

إذا كان هذا توجهك، فكيف تتوي تحمل الأوقات العصيبة؟ ماذا لو كنت سابقاً للعصور؟ ماذا لو كانت السوق تفضل التوجهات الخطأ؟ ماذا لو لم يتفهمك مديرك أو عملاؤك؟

من الأفضل بكثير أن تتبنى فكرة أنه من الكافي القيام بعمل جيد. بعبارة أخرى، كلما قل تعلقنا بالنتائج كان ذلك أفضل. تلبية معاييرنا الخاصة هي ما يملؤنا بالفخر واحترام الذات. حين يكون الجهد - وليست النتائج، جيدة كانت أو سيئة - كافياً.

لكن في ظل وجود الفرور، لا يكون هذا كافياً بالفعل. كلا، نحتاج إلى التقدير، وإلى المكافأة. والمشكلة بالتحديد هي حقيقة أننا كثيراً ما نحصل على ذلك، حيث نتلقى إشادة، ونحصل على أجر، ثم نبداً نفترض أن الأمرين ملازمان لبعضهما دائماً. ويتبع ذلك "صداع التوقعات" تلقائياً.

كان هناك لقاء غير عادي جمع بين "الإسكندر الأكبر" والفيلسوف "ديوجانس". يقال إن "الإسكندر" اقترب من "ديوجانس"، فوجده مستلقياً، مستمتعاً بنسيم الصيف، ووقف إلى جانبه وسأل عما يمكنه، بصفته أقوى رجل في العالم، أن يفعله لهذا الرجل الفقير على نحو معروف. كان بإمكان "ديوجانس" أن يطلب أي شيء، لكن طلبه كان غريباً جداً حيث قال: "لا تحجب الشمس عني". حتى بعد ألفي عام يمكننا أن نشعر بحجم الصفة التي تلقاها "الإسكندر"، رجل أراد دائماً أن يثبت أنه كان مهماً، إثر رد كهذا. وكما علق الكاتب "روبرت لويس ستيفنسون" لاحقاً حول هذا اللقاء: "إنه لشيء مؤلم أن تجتهد وتصعد قمم التلال الشاقة، وحين تنجز كل ذلك، تجد البشرية غير مهتمة بإنجازك".

الجهد وحده كافٍ

حسنًا، استعد للأمر؛ فإنه سيحدث: ربما لن يندهش والداك أبدًا، وربما لن تهتم زوجتك، وربما لن يرى المستثمر الأرقام، وربما لن يصفق الجمهور. لكن علينا أن نكون قادرين على مواصلة الطريق، ولا يمكننا أن نجعل ذلك حافزنا.

لقد حظي "بيليساريوس" بجولة واحدة أخيرة. لقد ثبتت براءته من التهم الموجهة إليه وأعيدت الأوسمة إليه - في الوقت المناسب ليتم إنقاذ الإمبراطورية على يده وهو رجل عجوز مشيب الرأس.

لكن للأسف، الحياة ليست قصة خيالية؛ فقد اتهموه مجددًا بأنه يتآمر ضد الإمبراطورية ظلمًا. في القصيدة المعروفة للشاعر "لونجفيلو" حول الجنرال الفقير، نرى أنه عانى في سنواته الأخيرة الفقر والإعاقة. إلا أنه ختم كلامه بإظهار قوته الكبيرة:

يمكن تحمل ذلك أيضًا؛ - أنا لا أزال

بيليساريوس!

لن تحظى بالتقدير الواجب. وسيتم إضعاف قوتك، وستواجه إخفاقات غير متوقعة، ولن تتحقق توقعاتك، وستخسر، وستفشل.

كيف ستواصل طريقك إذن؟ كيف ستفخر بنفسك وبعملك؟ تلخص نصيحة "جون وودن" للاعبه الأمر: غير مفهوم النجاح. "النجاح هو راحة البال، التي هي نتيجة مباشرة للرضا عن الذات الناجم عن معرفة أنك بذلت قصارى جهدك لتصير أفضل ما يمكن أن تكون عليه". وكما ذكر "ماركوس أوريليوس" نفسه: "الطموح يعني ربط سعادتك بما يقوله الآخرون أو يفعلونه... وسلامة العقل تعني ربطها بأفعالك".

الجزء الثالث

قم بعملك، وأتقنه، ثم "اترك الأمر ودعه لله". هذا كل ما تحتاج لعمله.

أما بالنسبة للتقدير والمكافآت فهي مجرد أشياء ثانوية. والرفض، يعود إليهم، لا إلينا.

رفض جميع الناشرين نشر كتاب "جون كينيدي تول" الرائع *A Confederacy of Dunces*، وهو خبر مزق قلبه لدرجة أنه انتحر بعدها في سيارته على طريق خال في مدينة بيلوكسي بولاية مسيسيبي. بعد وفاته، اكتشفت والدته الكتاب، وروجت له إلى أن تم نشره، وفاز في النهاية بجائزة بوليتزر.

فكر في ذلك لثانية. ما الذي تغير بين حالات الاستسلام تلك؟ لا شيء؛ فالكتاب هو نفسه، وروعه حين كان بحوزة "تول" على شكل مخطوط وأخذ يقاتل مع المحررين لنشره، لا تقل عن روعته حين نُشر، وبيعت منه نسخ كثيرة وفاز بجوائز. لو أنه أدرك تلك الحقيقة فقط، لوفر على نفسه تلك الحسرة، لكنه لم يفعل ذلك، لكن من تجربته المؤلمة يمكننا أن نرى على الأقل كم أن الكثير من حالات الانهيار في الحياة غير منطقية.

لهذا لا يمكننا أن نجعل الظروف تحدد إذا ما كان الأمر يستحق العناء أم لا. الأمر منوط بنا.

العالم، في النهاية، لا يهتم بما "نريده" نحن البشر. إذا أصررنا على الرغبة في شيء ما، والاحتياج له، فإننا نهين أنفسنا ببساطة للشعور بالاستياء أو ما هو أسوأ من ذلك. أداء الواجب وحده كافٍ.

لحظات القتال

إذا حبست الحقيقة ودفنتها تحت الأرض، فستنمو رغم ذلك، بل
وستحشد قوة تفجيرية لدرجة أن اليوم الذي ستفجر فيه ستفجر
كل شيء في طريقها.

—إميل زولا

بالكاد توجد مساحة لإدراج كل الأشخاص الناجحين الذين
تدهورت الحال بهم لفترة من الوقت.

فكرة أن كل فرد منا يمر بلحظات متناقضة تعمل على تغيير
وجهات نظره تكاد تكون مبتذلة، لكن هذا لا يعني أنها ليست صحيحة.
مثلاً تجد "جيه. كيه. رولينج" نفسها بعد سبع سنوات من التخرج
في الجامعة بلا وظيفة، فضلاً عن زواجها الذي باء بالفشل، وأنها
أصبحت أمًا وحيدة، ولديها أطفال بالكاد توفر لهم الطعام وتعتبر
على وشك أن تتشرد. ويعتقد المراهق "تشارلي باركر" أنه يقدم
أداءً مذهلاً على خشبة المسرح، وأنه متناغم مع بقية الفرقة، إلى أن
يرمي نحوه "جوجونز" الصنح ويطرده بشكل مهين. ويتعرض الشاب

الجزء الثالث

"ليندون جونسون" إلى ضرب مبرح على يد صبي مزرعة من منطقة هيل كانتري بسبب فتاة، ممزقاً في النهاية صورته التي رسمها لنفسه معتقداً أنه "أفضل من الجميع".

طرق الوصول لهذه الحالة، في مرحلة ما من حياته. الوصول لهذه الحالة، في مرحلة ما من حياته.

في رواية *Fight Club*، تنفجر شقة "جاك"، ومن ثم يفقد كل ممتلكاته - "كل قطعة من الأثاث"، والتي أحبها بشدة. ويتبين بعدها أن "جاك" هو من فجرها. كانت لديه شخصيات متعددة، ودبر "تايلر دردن" عملية التفجير لإيقاظ "جاك" من الغفلة الكثيبة التي خاف من فعل أي شيء حيالها. وكانت النتيجة رحلة في جزء مختلف تماماً، بل ومظلم من حياته.

وفي الأساطير اليونانية، عادة ما تختبر الشخصيات حالة "الانهيار"، حيث يجبرون على الانسحاب، أو يصابون بالاكئاب، أو في بعض الحالات يهبطون إلى العالم السفلي. وحين يظهرون، يكونون مزودين بمزيد من المعرفة والفهم.

اليوم، نسمي تلك الفترة بالجحيم - وفي بعض الأحيان نقضي جميعاً وقتاً هناك.

ونحيط أنفسنا بالتفاهات، وعوامل التشبث، والأكاذيب حول ما يجعلنا سعداء وما هو مهم. نصير أشخاصاً لا ينبغي أن نكون عليهم ونقوم بتصرفات هدامة وبشعة. تلك الحالة غير الصحية والمدفوعة بالغرور تزيد من صعوبة الوضع وتصبح شبه دائمة، إلى أن يجبرنا الانهيار على مواجهة الأمر.

فإنه لا يفل الحديد إلا الحديد.

لحظات القتال

كلما زاد الغرور كان السقوط أقوى.

سيكون من اللطيف ألا يكون الوضع هكذا: لو كان من الممكن أن يتم حثنا بلطف لتصحيح طريقنا، ولو كان التحذير الهادئ هو ما يتطلبه الأمر لطرد الأوهام، ولو استطعنا أن نتغلب على الغرور وحدنا. لكن الوضع ليس هكذا؛ فقد علق رجل الدين "ويليام إيه. سوتون" قبل ١٢٠ سنة مضت "أننا لا يمكننا أن نكون متواضعين إلا بتحمل الإهانات". بالطبع سيكون الوضع أفضل لو وفرنا على أنفسنا تلك التجارب، لكنها أحياناً تعتبر الطريقة الوحيدة التي تمكننا من استعادة بصيرتنا.

في الواقع، تتبع الكثير من التغييرات المهمة في الحياة من اللحظات التي نكون فيها محطمين تماماً، حين يثبت خطأ كل شيء اعتقدنا أننا نعرفه عن العالم. قد نسمي هذه الفترة "لحظات القتال". أحياناً نسببها لأنفسنا، ونعرض لها في أحيان أخرى، لكن أيّاً كان سببها فإنها يمكن أن تكون عوامل محفزة للتغييرات التي كنا نشعر بالذعر من اتخاذها.

اختر وقتاً في حياتك (أو ربما لحظة تعيشها الآن). لتكن لحظة ينتقدك فيها مديرك أمام كل الموظفين، أو هذه الجلسة مع الشخص الذي أحببته، أو تنبيه جوجل الذي سلم المقالة التي تمنيت لو أنها لم تكتب مطلقاً، أو المكالمات التي تأتلك من الدائن، أو الأخبار التي جعلتك تنهار على كرسيك، عاجزاً عن الكلام ومذهولاً.

في تلك اللحظات - حين أظهر الانهيار شيئاً لم تره من قبل - أُجبرت على التواصل بصرياً مع شيء يسمى الحقيقة؛ لذا لم يعد بإمكانك الاختفاء أو التظاهر.

الجزء الثالث

تثير تلك اللحظة أسئلة كثيرة: ما الذي يعنيه ذلك؟ كيف سأمضي قدماً وأتحرك للأمام؟ هل وصلت إلى الحضيض، أم أن هناك ما هو أسوأ من ذلك؟ أخبرني شخص ما بكل مشكلاتي، بالتالي كيف أعالجها؟ كيف تركت هذا يحدث؟ كيف أمنع حدوثه مجدداً؟
بإلقاء نظرة على التاريخ نجد أن تلك الأحداث تميزها على ما يبدو ثلاث صفات:

١. أنها تأتي بشكل شبه دائم بفعل بعض العوامل الخارجية أو الأشخاص.
٢. أنها عادة ما تتضمن أشياء نعلمها بالفعل عن أنفسنا، لكننا كنا خائفين من الاعتراف بها.
٣. أن الفرصة للتقدم والتطور الهائل نبتعت من الانهيار.

هل يفتتم الجميع تلك الفرصة؟ بالطبع لا. عادة ما يسبب الغرور الدمار ثم يمنعنا من التحسن.
ألم تكن الأزمة الاقتصادية في عام ٢٠٠٨ لحظة أصبح فيها كل شيء مكشوقاً أمام الكثيرين؟ انعدام المسؤولية، وأساليب العيش المثقلة بالديون، والطمع، والخداع، والتوجهات التي لا يمكن لها أن تستمر. بالنسبة للبعض، كان هذا جرس إنذار، وبالنسبة للبعض الآخر، بعد عدة سنوات، عادوا إلى ما كانوا عليه تحديداً. بالنسبة لهم، سيزيد الوضع سوءاً في المرة التالية.

لحظات القتال

وأدرك "هيمنجواي" ذلك وهو ما زال في بدايات شبابه. الفهم الذي اكتسبه من تجربته تم التعبير عنه على نحو دائم في كتابه *Farewell to Arms*. لقد كتب: "العالم يحطم الجميع وبعدها يصبح الكثيرون أكثر قوة في المواضع المحطمة. لكن هؤلاء من لا يتحطمون يموتون".

يمكن أن يظهر لك العالم الحقيقية، لكن لا أحد يجبرك على تقبلها. في مجموعات تتكون من ١٢ خطوة للتعافي من الإدمان، تكاد تتعلق كل الخطوات بكبح الغرور والتخلي عن فكرة الجدارة ونسيان التجارب السابقة والحطام المتراكم - حتى تتسنى لك رؤية ما يتبقى حين يختفي كل ذلك ولا تبقى إلا حقيقتك.

دائمًا ما ستشعر بالانجذاب للعودة إلى "الإنكار" صديقك القديم (أي غرورك الذي يرفض تصديق أن ما لا يعجبك يمكن أن يكون صحيحًا).

كثيرًا ما يقول علماء النفس إن الغرور المُهدّد يعدّ واحدًا من أخطر القوى على الأرض: كفرد من أفراد العصاة تهان "كرامته"، ونرجسي يواجه الرفض، ومنتمر يجبر على الشعور بالخزي، ومحتال يفتضح أمره، وسارق مؤلفات الآخرين أو المُجمل الذي لم تعد قصته مقنعة. إن هؤلاء ليسوا أشخاصًا تريد أن تقترب منهم حين يكونون في ورطة. كما أنها مواقف عصبية لا تفضل التعرض لها. هذا ما تتوصل إليه حين تتعرض لأزمة كهذه: كيف يمكن لهؤلاء الأشخاص أن يتحدثوا إليّ بهذه الطريقة؟ من يخالون أنفسهم؟ سأجعلهم يدفعون الثمن.

الجزء الثالث

أحياناً؛ لأننا لا يمكن أن نواجه ما قيل أو ما حدث، نقوم بشيء لا يمكن تصوره رداً على هذا الشيء غير المحتمل: نصعد الأمر. هذا هو الغرور في أسمى صورهِ وأكثرها ضرراً.

انظر إلى "لانس أرمسترونج". لقد غش، لكن الكثير من الأشخاص فعلوا ذلك. فقط حين تم الكشف عن غشه علناً وأجبر على رؤية - ولو لثانية واحدة فقط - أنه كان غشاشاً، ساءت الأمور. لقد أصر على إنكار الأمر برغم كل الأدلة. وأصر على إفساد حياة الآخرين. نحن نخاف جداً من خسارة احترامنا لذاتنا أو احترام الآخرين لنا، لدرجة تجعلنا نفكر في القيام بأشياء فظيعة.

فكما ورد ببعض الكتب الفلسفية: "كل من يعمل السيئات يبغض النور ولا يأتي إلى النور لئلا يوبخ على أعماله". وسواء كنا كباراً أو صغاراً، هذا هو ما نفعله. إن تسليط الأضواء عليك لا يشعرك بالارتياح - سواء كنا نتحدث عن التعرض لخداع النفس العادي أو الشر الحقيقي - لكن الإنكار يؤخر الحكم فحسب، إلى متى؟ لا أحد يعرف.

واجه الأعراض، وعالج المرض، فالغرور يزيد من صعوبة الموقف - من الأسهل أن نؤجل، وأن نتمادي، وأن نتجنب عن عمد رؤية التغييرات التي نحتاج إلى إحداثها في حياتنا.

لكن التغيير يبدأ بالإنصات إلى النقد وتعليقات الناس المحيطين بنا. حتى لو كانت تلك التعليقات حقيرة، أو غاضبة، أو جارحة. ويعني ذلك تقييمها، واستبعاد ما هو غير مهم، والتفكير في المهم منها.

هي رواية *Fight Club*، اضطرت الشخصية إلى نصف الشقة لتتمكن من النجاح في النهاية. توقعاتنا ومبالغتنا وانعدام ضبط النفس جعلت

لحظات القتال

تلك اللحظات حتمية، وضمنت أنها ستكون مؤلمة. جاءت اللحظة، بأية طريقة ستستفيد منها؟ يمكنك أن تتغير، أو يمكنك أن تنكر. قال "فينس لومباردي" ذات مرة: "الفريق، مثله مثل الرجال، يجب أن يهزم قبل أن ينهض مجددًا". لذا نعم، الوصول للحضيض قاسٍ بقدر ما يبدو لنا.

لكن الشعور الذي يعقب ذلك - هو أحد أكثر المنظورات قوة في العالم. وصف الرئيس "باراك أوباما" ذلك عندما اقتربت ولايته العاصفة والشاقة على الانتهاء: "لقد كنت بداخل برميل يسقط على شلالات نياجرا وخرجت، ونجوت، ويا له من شعور محررًا".

بالطبع لو أن الأمر في استطاعتنا، لكان من الأفضل ألا نعاني الأوهام أبدًا. وألا نضطر أبدًا إلى الركوع أو السقوط من على الحافة. تلك هي الفكرة التي قضينا وقتًا طويلاً في الحديث عنها حتى الآن في هذا الكتاب. إنها معركة وإذا خسرتها، فسينتهي بنا الأمر.

في النهاية، الطريقة الوحيدة التي يمكنك من خلالها تقدير تقدمك هي الوقوف على حافة الحفرة التي حفرتها لنفسك، والنظر بداخلها، والابتسام باعتزاز لآثار مخالبك المملوطة بالدماء والتي توضح كم كانت رحلتك شاقة.

ضع حدًا فاصلاً

يمكن للأمر أن يفسد حياتك، إذا أفسد شخصيتك.

— ماركوس أوريليوس

قادر "جون ديلوريان" شركة السيارات التي يمتلكها إلى الفشل بمزيج من الطموح الزائد على الحد، والإهمال، والنرجسية، والطمع، وسوء الإدارة. وعندما بدأت الأخبار السيئة تنتشر واتضحت الصورة وخرجت إلى العلن، كيف كانت استجابته في اعتقادك؟ هل تقبل الوضع باستسلام؟ هل اعترف بالأخطاء التي تحدث عنها موظفوه الساخطون للمرة الأولى؟ هل تمكن من التفكير، ولو بقدر ضئيل، في الأخطاء والقرارات التي سببت له هو، ومستثمريه، وموظفيه الكثير من المشكلات؟

بالطبع لا. بدلاً من ذلك، تورط في سلسلة من الأحداث التي انتهت إلى إبرام صفقة مخدرات بقيمة ٦٠ مليون دولار وما تلا ذلك من إلقاء القبض عليه. هذا صحيح، بعد أن بدأت شركته في تكبد خسائر - خسائر مرتبطة بالتحديد بأسلوب إدارته غير المحترف - توصل إلى

ضع حداً فاصلاً

أن أفضل طريقة لإنقاذ الشركة بالكامل هي الحصول على تمويل من خلال شحنة محظورة من ١٠٠ كيلوجرام من الكوكايين.

وبالطبع بعد اعتقاله المعلن والمشين، تمت تبرئة "ديلوريان" من التهم الموجهة إليه بعد أن دفع بأنه قد تم "الإيقاع" به، وذلك رغم ظهوره في شريط فيديو، وهو يحمل كيساً من الكوكايين، قائلاً بحماسة مندفعة: "هذه المخدرات جيدة كالذهب".

لا جدال حول من المتسبب في انهيار "جون ديلوريان"، ولا جدال أيضاً فيمن زاد الوضع سوءاً. الإجابة هي: هو نفسه. لقد وجد نفسه في حفرة واستمر في الحفر إلى أن وصل إلى الجحيم.

ماذا لو أنه توقف ببساطة. أو قال في أية مرحلة: هل هذا هو الشخص الذي أريد أن أكون عليه؟

يرتكب الأشخاص أخطاءً طوال الوقت، ويؤسسون شركات يعتقدون أن بإمكانهم إدارتها. تكون لديهم رؤية كبيرة وجريئة مبالغ فيها بعض الشيء. لا مشكلة في كل ذلك؛ فهذه هي طبيعة الحال عندما تكون رائد أعمال أو مبدعاً أو حتى مدير أعمال تنفيذياً.

حيث يتحتم علينا أن نواجه المخاطر. ونرتكب أخطاء.

المشكلة هي أننا حين نربط هويتنا بعملنا، نقلق من أن أي نوع من الفشل سيظهر صورتنا بشكل سيئ كأشخاص. إنه الخوف من تحمل المسؤولية، ومن الاعتراف بأننا ربما نكون قد ارتكبنا أخطاءً، ومغالطة التكلفة. ما يعني أننا نهدر حياتنا والمزيد من الأموال لتفادي ما هو سيئ لتنتهي بنا الحال إلى جعل كل شيء أسوأ.

لنفترض أنك في أزمة يصعب الخروج منها؛ فقد يجعلك الأمر تشعر كما لو أنك تعرضت للخيانة أو أن العمل الذي كرسيت حياتك من

الجزء الثالث

أجله قد سُرق. هذه ليست عواطف منطقية أو جيدة تقود إلى تصرفات منطقية وسليمة.

حينئذ يتساءل الغرور: لماذا يحدث ذلك لي؟ كيف أنقذ الموقف وأثبت للجميع أنني رائع مثلما يظنون؟ الوضع أشبه بخوف الحيوان من أدنى مؤشر على الضعف.

لقد رأيت ذلك، وفعلت ذلك؛ حاربت باستماتة من أجل شيء فقط لتجعله أسوأ.

إنه ليس مسارًا يقود إلى أشياء عظيمة.

خذ "ستيف جوبز" مثالاً. لقد كان مسئولاً بالكامل عن فصله من شركة آبل. ونتيجة لنجاحه في وقت لاحق، يبدو قرار شركة آبل بفصله مثالاً على سوء الإدارة، لكنه، في ذلك الوقت، كان بالفعل شخصاً صعب المراس. كان غروره خارجاً تماماً عن السيطرة. لو كنت مكان "جون سكولي" المدير التنفيذي لآبل آنذاك، لكنت فصلت تلك النسخة من "ستيف جوبز" أيضاً - وكان هذا سيعد قراراً صائباً.

لقد كانت استجابة "ستيف جوبز" على قرار فصله مفهومة. لقد بكى وحارب. وحين يئس، باع كل شيء ما عدا حصة واحدة من أسهمه في شركة آبل وأقسم ألا يفكر في هذا المكان مجدداً. لكنه أسس بعدها شركة جديدة وكرس كل حياته من أجلها. وحاول قدر استطاعته أن يتعلم من الأخطاء الإدارية التي شكلت أساس فشله الأول. وأسس شركة ثانية بعدها، تسمى بيكسار. وكانت استجابة "ستيف جوبز"، النرجسي المعروف الذي ركن في أماكن وقوف السيارات المخصصة للمعاقين فقط لأنه قادر على ذلك، في هذه اللحظة الفارقة مفاجأة. كان متواضعاً مقارنة بالمديرين التنفيذيين المؤمنين بعقريتهم،

ضع حداً فاصلاً

على أية حال. ولم يعمل إلى أن أثبت نفسه فحسب، بل إنه عالج أيضاً وبشكل ملحوظ الأخطاء التي تسببت في انهياره من البداية.

ليس معتاداً أن يتمكن الناجحون أو أصحاب النفوذ من القيام بذلك. ليس حين يختبرون فشلاً موجعاً.

ومن الأمثلة على ذلك مؤسس شركة أمريكان أباريل "دوف تشارني": بعد تحقيق خسائر تقدر بـ ٣٠٠ مليون دولار وسلسلة من الفضائح، عرضت عليه الشركة خياراً: أن يتنحى عن منصب المدير التنفيذي ويوجه الشركة كمستشار مبدع (مقابل راتب كبير)، أو أن يتم فصله، فرفض كلا الخيارين واختار شيئاً أسوأ.

بعد أن رفع دعوى قضائية اعتراضاً على القرار، خاطر بملكيته الكاملة للشركة ليشرع في عملية استحواذ عدائية معتمداً على صندوق التحوط وأصر على أن يخضع قراره للاستجواب والتقييم. وقد كان، وثبت أنه بني على خطأ. وتصدرت حياته الشخصية العناوين الرئيسية وتكشفت التفاصيل المخجلة. كان المحامي الذي وكله للدفاع عنه هو نفسه الذي رفع دعوى قضائية ضد "تشارني" لما يقرب من ست مرات واتهمه بتهم مخجلة وبارتكاب مخالفات مالية. في السابق، اتهم "تشارني" هذا المحامي بابتزازه مالياً ورفع دعاوى قضائية ملفقة ضده. لكنهما في النهاية تعاونوا معاً على أية حال.

أنفقت شركة أمريكان أباريل أكثر من ١٠ ملايين دولار للرد عليه، وأصدر القاضي أمراً بعدم التعرض، وانخفضت المبيعات. في النهاية، بدأت الشركة في تسريح عمال المصنع والموظفين القدامى - الأشخاص أنفسهم الذين ادعى أنه يحارب من أجلهم - فقط لتظل

الجزء الثالث

قادرة على تمويل نشاطها التجاري. وبعد مضي سنة، أفلسَت الشركة وأفلس "تشارني" أيضًا*.

حاله كحال الجنرال "ألكيبيادس" رجل الدولة الموصوم بالعار. ففي الحرب البيلوبونيسية، حارب في البداية من أجل وطنه وحبه الأكبر، أثينا؛ ثم نفي إلى الخارج بسبب جريمة سكر ربما يكون قد ارتكبها أولاً، وهر إلى إسبرطة، التي كانت العدو اللدود لأثينا. ودخل في خلاف بعدها مع الإسبرطيين، وهر إلى فارس - العدو اللدود لكليهما. في النهاية، عاد إلى أثينا، حيث قادت خططه الطموحة لغزو صقلية الأثينيين إلى الخراب الكلي.

يقتل الفرور ما نعبه، وأحياناً، يقترب من قتلنا نحن أيضاً. إنه لمن المثير للاهتمام أن يكون لدى "ألكسندر هاملتون"، الذي لاقى أكثر مصير مأساوي بلا داع من بين كل المؤسسين للولايات المتحدة الأمريكية، كلمات حكيمة حول هذا الموضوع. لقد صرح بتلك الكلمات بالتأكيد (لو استطاع فقط أن يتذكر نصيحته هذه قبل أن يخوض معركته المهلكة). لقد كتب لصديق منهار يمر بأزمة مالية وقانونية كبيرة نتيجة أفعاله قائلاً: "تصرف بشجاعة وشرف، وإذا لم تكن قادراً على الوصول إلى خلاص مرجو بعقلانية، فلا تعمق أكثر. وتحل بالشجاعة لوضع نهاية للأزمة".

وضع نهاية. لا يعني هذا أنه كان يفترض على هؤلاء الأشخاص التخلي عن كل شيء، بل يعني أن المقاتل الذي لا يمكنه الاستسلام

* أنا شاهد على ذلك. لقد مزق الموقف قلبي.

ضع حدًا فاصلاً

أو الملاكم الذي لا يمكنه أن يقرر متى يحين الوقت للاعتزال يتأذى بشدة؛ لذا يجب أن تكون قادراً على رؤية الصورة الكبرى.

لكن حين سيطر الغرور، فمن يستطيع ذلك؟

لنفترض أنك فشلت ولنفترض أيضاً أن هذا الفشل نتيجة لخطئك. تحدث الأزمات، وكما يقولون، تحدث الأزمات أحياناً في الملن. بالطبع الأمر ليس ممتعاً. ويبقى السؤال: هل ستزيد الوضع سوءاً؟ أم ستخرج من الأزمة دون أن تُمس كرامتك وسمعتك؟ هل ستظل صامداً برغم الفشل؟

حين يكون الفريق أقرب إلى خسارة المباراة، لا يستدعيهم المدرب ويكذب عليهم. بدلاً من ذلك، يذكرهم بحقيقتهم وبقدرتهم، ويحفزهم للعودة إلى ما كانوا عليه وإظهار قوتهم. مع ترسيخ الفوز أو المعجزات في أذهانهم، يبذل الفريق الجيد قصارى جهده ليكمل المباراة بأعلى مستوى ممكن له (ويشارك وقت اللعب مع اللاعبين الآخرين الذين لا يشاركون بصفة مستمرة في زمن المباراة). وأحياناً، يعودون إلى ما كانوا عليه ويفوزون في المباراة.

إن الجزء الأكبر من المشكلة مؤقت ... ما لم تجعله غير ذلك. التعافي ليس بالمهمة الشاقة، بل إنه مجرد عملية تقدم بخطى ثابتة، ما لم يكن علاجك هو الانغماس في مزيد من المرض.

الغرور وحده هو الذي يعطي الإحراج أو الفشل حجماً أكبر من حقيقتهم. يزخر التاريخ بأشخاص عانوا الإذلال المهين ومع ذلك تعافوا لتصبح لديهم مسيرة مهنية حافلة ومبهره. مثلاً لدينا الساسة الذين خسروا الانتخابات أو الذين خسروا المناصب نتيجة للأفعال الطائشة - لكن عادوا للقيادة بعد مرور الوقت. والممثلون الذين

الجزء الثالث

فشلت أفلامهم فشلاً ذريعاً من قبل، والمؤلفون الذين أصابتهم لفرة حالة من غياب الأفكار، والمشاهير الذين ارتكبوا حماقات، والآباء الذين ارتكبوا أخطاء، ورواد الأعمال الذين لديهم شركات متعثرة، والتنفيذيون الذين فصلوا من عملهم، والرياضيون الذين تعرضوا للإصابة، كل هؤلاء الأشخاص الذين عاشوا فيما بعد في أسر على قمة السوق. وهؤلاء الأشخاص كانوا على حافة الفشل، مثلنا تماماً. وحين نخسر، يكون لدينا خيار: هل سنجعله موقفاً يخسر فيه جميع الأطراف المعنية؟ أم أنها ستكون خسارة ... يعقبها فوز؟

لأنك ستخسر في الحياة، إنها حقيقة مؤكدة، حتى الطبيب يتحتم عليه أن يعلن عن وقت الوفاة في مرحلة ما. وهو يفعل ذلك ببساطة. يخبرنا الفرور بأننا القوة التي لا تهتز أو تقهر. وسبب هذا الوهم المشكلات؛ حيث يجعلنا نواجه الفشل والمحنة من خلال كسر القاعدة - أن تتحدى بكل شيء على خطة طائشة؛ وأن تضاعف التحدي على مكائد من خلف الستار أو محاولة غير محتملة الحدوث - رغم أن هذا هو ما أوصلك إلى هذه النقطة المؤلمة من الأساس.

في أية فترة معينة بالحياة، قد نطمح إلى شيء، أو ننجح، أو نفشل - لكننا في الوقت الحالي نواجه الفشل. مع الحكمة، نفهم أن هذه الأوضاع مؤقتة، وليست تأكيداً على قيمتك كإنسان. حين يبدأ النجاح ينفلت من بين يديك - أيأ كان السبب - يجب ألا تتمثل الاستجابة في إحكام قبضتك عليه بقوة لدرجة تجعله يتحطم إلى أجزاء، بل في فهم أنك يجب أن تعود مجدداً إلى مرحلة الطموح. ويجب أن تعود مجدداً للمبادئ الأولى وأفضل الممارسات.

ضع حدًا فاصلاً

قال "سينيكا" ذات مرة: "من يخشى الموت لن يفعل أبداً أي شيء جدير بشخص حي". ومن المنطلق نفسه: من سيفعل أي شيء لتجنب الفشل يكاد يكون من المؤكد أنه سيفعل شيئاً جديراً بالفشل.

الفشل الحقيقي الوحيد هو التخلي عن مبادئك. قتل ما تحب لأنك لا تتحمل التخلي عنه ينم عن أنانية وغباء. فإذا كانت مكانتك لا تستوعب بعض الإخفاقات، فإنها لم تكن تستحق أي شيء مطلقاً.

حافظ على سجل إنجازاتك

لا أنظر إلى الوراء أبداً، إلا لمعرفة الأخطاء... أرى أنه من الخطر إعادة التفكير في الأشياء التي تفتخر بها.

— إليزابيث ثويل — نيومان

في يوم ١٦ إبريل من عام ٢٠٠٠، ضم فريق نيو إنجلاند باتريوتس ظهيراً ربعياً آخر من جامعة ميتشيجان. لقد جمعوا معلومات تفصيلية عنه وظلوا يراقبونه لفترة من الوقت. بالنظر إلى أنه كان لا يزال متاحاً، ضموه إلى الفريق. وقد كان الاختيار رقم ١٩٩ في الجولة السادسة لاختبارات اللاعبين.

كان اسم الظهير الربعي الشاب هو "توم برادي". كان الظهير الرابع في أول موسم له. وفي الموسم الثاني له، كان في التشكيلة الأساسية. فاز فريق نيو إنجلاند ببطولة السوبر بول في تلك السنة. وحصل "برادي" على لقب أفضل لاعب في ذلك الموسم. من حيث العائد على الاستثمار، فإنه ربما يكون أفضل منضم في فرعة دوري كرة القدم الأمريكي في التاريخ: أربعة ألقاب ببطولة سوبر

بول (من أصل ٦ مشاركات)، و١٤ موسمًا في التشكيلة الأساسية، و١٧٢ انتصارًا، و٤٢٨ هدفًا، وجائزة أفضل لاعب ببطولة السوبر بول على مدار ثلاثة مواسم، كما اختير للمشاركة بـ ١٠ مباريات برو بول (مباراة أفضل النجوم)، وحصد عددًا من ألقاب البطولة يفوق ألقاب أي ظهير ربعي في التاريخ، بل إنه لم يقدم كل ما لديه بعد. ربما لا يزال يتبقى لدى "برادي" مواسم أكثر بكثير.

بالتالي قد تعتقد أن إداريي فريق باتريوتس كانوا غاية في السعادة لما آلت إليه الأمور، ولا شك في أنهم كانوا كذلك، لكنهم كانوا محبطين أيضًا - محبطين بشدة - في قرارة أنفسهم. عنت قدرات "برادي" المدهشة أن التقارير الاستكشافية لفريق باتريوتس كانت غير صحيحة بالمرة. وبالنسبة لكل تقيّماتهم للاعبين، فإنهم بطريقة أو بأخرى فوتوا أو أخطأوا في تقدير كل مميزاته غير الملحوظة. لقد تركوا هذه الجوهرة حتى الجولة السادسة. وكان من الممكن أن يضمه شخص آخر. بل والأكثر من ذلك، لم يعلموا حتى أن اختيارهم لـ "برادي" كان صائبًا إلى أن ضربت الإصابات "درو بليدسو"، لاعبهم الأساسي الحاصل على جوائز، ودفعتهم إلى إدراك كل قدراته الكامنة. بالتالي، رغم أن التحدي أتى بثماره، فقد ركز إداريو الفريق بالتحديد على فشلهم في تمييز قدراته مبكرًا والذي كان يمكن أن يحول دون ضم اللاعب إلى الفريق أساسًا. لا يعني ذلك أنهم كانوا يولون اهتمامًا كبيرًا بالتفاصيل الثانوية، ولا أنهم كانوا يفضلون السعي إلى المثالية، بل إنهم كانوا يلتزمون بمعايير أداء أعلى.

لسنوات، احتفظ "سكوت بيولي"، مدير شؤون الموظفين لفريق باتريوتس، بصورة لـ "ديف ستاشيلسكي" على مكتبه، وهو لاعب ضمه

الجزء الثالث

الفريق في الجولة الخامسة، لكنه لم يجتز اختبارات معسكر التدريب. كان ذلك بمثابة تذكير: أنت لست جيداً مثلما تظن، ولم تستوعب الأمر كله بعد؛ لذا ابق مركزاً، وحسن من أدائك.

كان المدرب "جون وودن" واضحاً تماماً بشأن ذلك أيضاً. لم تكن لوحة النتائج معياراً لما إذا كان قد حقق هو أو الفريق نجاحاً - لم يكن هذا ما يعنيه "النجاح" بالنسبة له. وأيضاً لم يكن "بوجاكسون" ينبهر عندما يسجل نقطة أو يركض لتسجيل هدف؛ لأنه عرف "أنه لم يتقن الأمر بعد". (في الواقع، هو لم يلمس الكرة للاحتفال بعد أول ضربة له في دوري البيسبول للمحترفين لهذا السبب - كانت بالنسبة له مجرد "كرة أرضية في منتصف الملعب").

هذه سمة دالة على طريقة تفكير العظماء. لا يعني ذلك أنهم يجدون الفشل في كل نجاح، بل إنهم يلتزمون بمعيار يفوق ما يمكن أن ينظر إليه المجتمع على أنه نجاح منصف؛ لذلك، لا يعيرون أي اهتمام بما يفكر فيه الآخرون؛ بل يهتمون بما إذا كانوا لبوا معاييرهم الخاصة أم لا. وهذه المعايير تفوق معايير الآخرين بكثير.

لقد رأى إداريو فريق باتريوتس أن اختيار "برادي" كان خطأ أكثر منه ذكاء. ورغم أن بعض الأشخاص يجيدون الإشادة بأنفسهم على الحظ، لكنهم لم يفعلوا ذلك. لا يمكن لأحد أن يقول إن فريق باتريوتس - أو أي فريق في دوري كرة القدم للمحترفين - ليس مغروراً. لكن في هذه الحالة، بدلاً من الاحتفال أو الثناء على أنفسهم، اعترفوا بالهزيمة وركزوا على كيفية تحسين أدائهم. هذا ما يجعل التواضع قوة هائلة - مؤسسياً، وشخصياً، ومهنيًا.

بالمناسبة، هذا ليس ممتعاً بالضرورة، بل يمكن أن يبدو أحياناً كأنه عذاب مفروض ذاتياً. لكنه يجبرك على مواصلة التقدم والتطور باستمرار.

لا يمكن للغرور أن يرى جانبي المشكلة، ولا يمكن للمغرور أن يتحسن لأنه لا يرى سوى ما يثبت صحة نظريته. تذكر: "لا يسمع المتكبر أي شيء أبداً سوى الثناء". ولا يمكنه أن يرى إلا ما يتحسن، وليس العكس؛ لهذا قد ترى نرجسيين في مراكز أولى مؤقتة، لكن قلمًا يحافظون عليها.

بالنسبة لنا، لا يمكن أن تكون لوحة النتائج وحدها كافية؛ فقد ذكر "وارين بافيت" الشيء نفسه، وهو يفرق بين سجل الإنجازات الداخلي والخارجي. إن قدراتك الكامنة، أفضل أداء يمكنك تحقيقه على الإطلاق - هذا هو المقياس الذي تقيم به نفسك. معايير وحدها كافية، لكن الفوز ليس كافياً. يمكن أن يحالف الحظ الأشخاص ويحققوا الفوز. ويمكن أن يفوز أيضاً الحمقى، ويمكن أن يفوز أي شخص؛ لكن لا يصير كل شخص، أفضل نسخة ممكنة من نفسه.

صحيح أن هذا مؤلم، لكن على الجانب الآخر يعني ذلك أن تكون قادراً أيضاً على الشعور بالفخر والقوة في أثناء الهزيمة الوقتية. حين تستبعد الغرور من المعادلة، لا تكون آراء الآخرين والأدلة الخارجية مهمة بالقدر نفسه. هذا أصعب بكثير، لكنها في النهاية معادلة للمرونة والتكيف.

كان لدى عالم الاقتصاد (والفيلسوف) "آدم سميث" نظرية عن كيفية تقييم الأشخاص الحكماء الناجحين لتصرفاتهم:

الجزء الثالث

هناك مناسبتان مختلفتان نراجع خلالهما سلوكنا، ونحاول النظر إليه بعين المتفرج الحيادي: أولاً، حين نكون على وشك التصرف؛ وثانياً، بعد أن نتصرف. لكن آراءنا تميل لأن تكون متحيزة تماماً في كلتا الحالتين؛ وتميل لأن تكون أكثر تحيزاً حين يكون الأمر ذا أهمية قصوى لدرجة أنه من المفترض أن نفكر بطريقة عكسية. حين نكون على وشك التصرف، نادرًا ما ستسمح لنا حماسة العاطفة بالتفكير فيما نفعه بصدق الشخص الحيادي... وحين يحدث الفعل، بالتأكيد، وتخدم العواطف التي دفعتنا للقيام به، يمكن أن نتأبنا أحاسيس المتفرج الحيادي بمنتهى الهدوء.

هذا "المتفرج الحيادي" هو مصدر توجيه يمكن أن نقيم من خلاله سلوكنا، على عكس الاستحسان المضلل الذي يمنحه المجتمع في أحيان كثيرة، لكن ذلك لا يعني أن المسألة مسألة تصديق على أفعالك فحسب.

لذا فكر في كل الأشخاص الذين برروا سلوكهم - الساسة، والمديرين التنفيذيين ذوي النفوذ، ومن على شاكلتهم - على أنه لا يعتبر "غير مشروع تقنياً". فكر في المرات التي بررت فيها سلوكك قائلاً: "لا أحد سيعلم بالأمر". هذه هي المنطقة الأخلاقية الرمادية التي يهوى الغرور استغلالها. إن تقييم الغرور وفقاً لمعيار معين (داخلي أو محايد أو أيًا كان ما تريد أن تسميه) يقلل من احتمالية تقبلك لاقتراف الأخطاء والتمادي في طريقك؛ لأن الأمر لا يتعلق بما يمكنك الإفلات منه، وإنما يتعلق بما ينبغي أن تفعله أو لا.

إنه طريق شاق في البداية، لكنه يجعلنا في النهاية أقل أنانية واستغرافاً في الذات. الشخص الذي يحكم على نفسه وفقاً لمعايير الخاصة لا يشتهي الأضواء بنفس قدر من يسمح للاستحسان أن يحدد شكل نجاحه. والشخص الذي يمكن أن يفكر على المدى الطويل لا يشفق على نفسه في أثناء الإخفاقات التي يواجهها على المدى القصير. والشخص الذي يقدر قيمة الفريق يمكن أن يتقاسم الفضل ويخضع مصالحه بطريقة لا تقدر عليها الغالبية الأخرى.

إن التفكير فيما نجحنا فيه أو مدى الروعة التي نحن عليها لن يقودنا إلى أي شيء، إلا للمكان الذي وصلنا إليه في الوقت الحالي. لكننا نريد أن نتقدم أكثر، ونريد المزيد، ونريد أن نستمر في التطور. ويحول الفرور دون ذلك، لذلك نخضعه ونسحقه بمعايير أعلى باستمرار. لا يعني ذلك أننا نسعى إلى المزيد إلى ما لا نهاية، كما لو أننا مصابون بالجشع، لكن بدلاً من ذلك، نحن نتقدم ببطء نحو التحسن الحقيقي، بانضباط وليس ترتيباً.

أحب دائماً

ولماذا ينبغي أن نشعر بالغضب تجاه العالم؟
كما لو أن العالم سيلاحظ الأمر!

— يوربيديس —

في عام ١٩٣٩، قُدم لعبقري شاب يدعى "أورسون ويلز" واحد من أكثر العروض التي لم يسمع عنها من قبل في تاريخ هوليوود! سُمح له بالكتابة، والتمثيل، والإخراج في فيلمين من اختياره لصالح شركة إستوديوهات الأفلام الكبرى آر كيه أوه. في أول فيلم له، قرر أن يحكي قصة أحد أقطاب الصحافة الغامضين الذي صار سجيناً لإمبراطوريته الهائلة وأسلوب حياته.

رأى "ويليام راندولف هرسست"، قطب الصحافة سيئ السمعة، أن قصة الفيلم مقتبسة من حياته، والأهم من ذلك، أنها خرجت بشكل مسيء للغاية. وبدأ بعدها، ونجح في البداية، في حملة شرسة لتشويه أحد أعظم الأفلام في التاريخ.

إليك ما هو مثير جداً للاهتمام حول الأمر. أولاً، على الأرجح لم يشاهد "هرست" الفيلم بالأساس؛ لذلك لم تكن لديه أدنى فكرة عن مضمونه. ثانياً، لم يكن مقصوداً أن تكون قصة الفيلم عن حياته - أو على الأقل عن حياته وحده. (فإلى حد علمنا، كانت شخصية "شارلز فوستر كين" مزيجاً من شخصيات تاريخية عديدة من بينها "صامويل إنسول" و"روبرت ماكورميك"؛ واستلهمت قصة الفيلم من صورتين مشابھتين للسلطة جسدهما "تشارلي تشابلن" و"الدوس هكسلي"؛ ولم يكن من المفترض أن يشوه الفيلم سمعة أحد، وإنما عرض كل هذه الشخصيات في صورتها البشرية). ثالثاً، كان "هرست" حينها أحد أغنى الرجال في العالم، وكان في الثامنة والسبعين من عمره، في أواخر حياته. لماذا أمضى الكثير من الوقت على شيء غير مهم كفيلم خيالي لمخرج في أول تجربة له؟ رابعاً، إن حملته لإيقاف عرض الفيلم هي التي ضمنت المكانة التي احتلها الفيلم في الثقافة الشعبية وأظهرت المدى الذي وصلت إليه رغبته في السيطرة والاستحواذ. من المفارقة أنه رسخ لإرثه كشخصية أمريكية مكروهة بشكل أكبر مما كان بمقدور أي ناقد القيام به يوماً ما.

وتلك هي مفارقة الكراهية والحسرة، فهي تسبب النقيض تماماً لما نأمل أن نفعله. في عصر الإنترنت، نسمي هذا بتأثير سترايسنند (الذي سمي على اسم محاولة مشابهة للمغنية والممثلة "باربرا سترايسنند"، التي حاولت بصورة قانونية أن تحذف صورة لمنزلها من على شبكة الإنترنت. وأتت أفعالها بنتيجة عكسية وتزايد عدد من رأوا الصورة مقارنة بما كان سيكون عليه الأمر لو لم تتدخل).

الجزء الثالث

إن محاولة تدمير شيء بدافع الكراهية أو الغرور يضمن الإبقاء عليه ونشره لفترة طويلة.

المدى الذي وصل إليه "هرست" كان غير معقول. لقد أرسل "لويل بارسونز" كاتبة عمود الشائعات التي تعتبر الأكثر تأثيراً ونفوذاً لديه، للإستديو لتطلب مشاهدة الفيلم. وبناءً على تقييمها، قرر أنه سيفعل كل ما بوسعه لمنع عرضه، وأصدر تعليمات بعدم نشر أية أخبار عن أي فيلم تنتجه شركة آر كيه أوه - الشركة المنتجة لفيلم *Citizen Kane* - في الجرائد المملوكة له لفترة من الوقت. (وبعد أكثر من عشر سنوات، كان لا يزال هذا الحظر مفروضاً على "ويلز" في كل الجرائد المملوكة لـ "هرست"). كما بدأت جرائد "هرست" في نشر أخبار مسيئة عن "ويلز" وعن حياته الشخصية. وهددت كاتبة عمود النميمة التي تعمل لديه بأن تفعل الشيء نفسه مع أعضاء مجلس إدارة شركة آر كيه أوه، كما أطلق "هرست" تهديدات لصناعة السينما بأكملها، كطريقة لجعل رؤساء الإستديوهات الأخرى ينقلبون على الفيلم. وقُدِّم عرض بقيمة ٨٠٠,٠٠٠ دولار مقابل حقوق الفيلم كي يتم حرقه أو إتلافه. ومورست ضغوطاً على معظم دور العرض لعدم عرضه، ومُنِعَ عرض إعلانات للفيلم في أي من ممتلكات "هرست". وبدأ المؤيدون لـ "هرست" في نقل شائعات عن "ويلز" لمختلف السلطات، وفي عام ١٩٤١، بدأ مكتب التحقيقات الفيدرالي برئاسة "جي. إدجار هوفر" تحقيقاً عنه.

وأدى ذلك إلى فشل الفيلم تجارياً. واستغرق الأمر سنوات ليحتل مكانة جيدة في الثقافة. ونتيجة لتكبده تكلفة باهظة وبذله جهداً كبيراً، تراجع "هرست" عن الأمر في النهاية.

أحب دائماً

لدينا جميعاً أشياء تغضبنا. كلما حققنا نجاحات أو زاد نفوذنا، أصبح هناك المزيد من الأشياء التي نعتقد أننا بحاجة إلى حمايتها فيما يخص إرثنا، وصورتنا، وتأثيرنا. لكن إن لم نكن حذرين، فقد ينتهي بنا الأمر إلى إهدار كم هائل من الوقت في محاولة لمنع العالم من إغضابنا أو احتقارنا.

إنها فكرة تدعو للتأمل والتفكير للحظات في كل حالات الوفاة والخسارة غير المبررة التي وقعت على مر العصور، كل الضرر الذي تسبب فيه رجال غاضبون أو نساء مضطهدات سواء للآخرين، أو للمجتمع، أو لأنفسهم. بسبب ماذا؟ أسباب بالكاد يمكن تذكرها. أتدري ما أفضل استجابة عند التعرض لهجوم أو إهانة أو شيء لا يروقك؟ الحب. هذا صحيح، /الحب. للجار الذي يرفض خفض صوت الموسيقى، وللوالد الذي خذلك، وللموظف الذي أضاع أوراق عملك، وللمجموعة التي ترفضك، وللناقد الذي يهاجمك، ولشريك الحياة السابق الذي سرق فكرة عملك التجاري، وللوقح الذي خانك. الحب.

تحصن بالحب لأنه، كما تقول كلمات الأغنية، "ستحاول الكراهية أن تتملك منك في كل مرة".

حسناً، ربما يكون الحب مطلباً مبالغاً فيه؛ لذا يمكنك أن تحاول نسيان الأمر على أقل تقدير. ويمكنك أن تحاول أن تومئ برأسك وتضحك على ما حدث.

والإفسيشهد العالم مثلاً آخر لنمط باق ومؤسف: شخص ثري يتمتع بنفوذ يصبح منعزلاً بشدة وموهوماً لدرجة أنه حين يحدث شيء عكس رغبته، فإنه يستنفد كل طاقته. والحافز نفسه الذي جملة عظيماً

الجزء الثالث

يصير فجأة نقطة ضعف كبيرة؛ لأن هذا الشخص يحول المعوق البسيط إلى بلاء كبير. هكذا يتعمق الجرح، ويتلوث، لدرجة أنه يمكن أن يقتله.

هذا بالتحديد ما دفع "نيكسون" إلى الأمام ثم، للأسف، إلى أسفل. بالتفكير في منفاه، اعترف لاحقاً بأن صورته الباقية كمقاتل عدواني يحارب عالماً عدائياً كانت بسبب انهياره. لقد أحاط نفسه بـ "رجال قساة". لقد نسي الناس أنه أعيد انتخاب "نيكسون" بغالبية ساحقة بمجرد الكشف عن فضيحة ووترجيت؛ لذا لم يستطع أن يتمالك نفسه - وظل يحارب، واضطهد المراسلين، وتعدى لفظياً على كل من شعر بأنه أهانه أو شكك في كلامه. هذا ما دفع إلى الاستمرار في نشر الأخبار وانهياره في النهاية. شأنه شأن الكثير من نوعية هؤلاء الأشخاص، انتهت به الحال إلى إلحاق ضرر بنفسه أكثر مما كان بإمكان أي شخص آخر إلحاقه به. وكان سبب كل ذلك هو كراهيته وغضبه، وكونه أقوى قائد في العالم الحر لم يغير من الأمر شيئاً.

لاداعي للتصرف هكذا. إن "بوكرتي. واشنطن" حكى قصة سردها له "فريدريك دوجلاس"، عن مرة سافر فيها وطلب منه أن يغادر مكانه ويركب في عربة الأمتعة لأنه أسود، فأسرع إليه شخص أبيض للاعتذار عن هذه الإهانة الشديدة. وقال له: "أسف، سيد دوجلاس، على إهانتك بهذه الطريقة".

لكن "دوجلاس" لم يكن بحاجة إلى اعتذار الرجل؛ فهو لم يفضب، ولم يشعر بالإهانة، ورد بحماسة: "لا يمكنهم إهانة فريدريك دوجلاس. الروح الكامنة بداخله لا يمكن إهانتها. لست أنا من يهان نتيجة لهذه المعاملة، بل من قاموا بتوجيه الإهانة لي".

لا شك في مدى صعوبة الإبقاء على هذا التوجه. من الأسهل بكثير أن تكره. ومن الطبيعي أن تهاجم.

مع ذلك نجد أن ما يميز القادة العظماء أمثال "دوجلاس" هو أنه بدلاً من كره أعدائهم، فإنهم يشعرون بنوع من الشفقة والتعاطف تجاههم. فكر في "باربرا جوردان"، في المؤتمر الوطني الديمقراطي الذي انعقد في عام ١٩٩٢، حين اقترحت أجندة "الحب... الحب. الحب. الحب. الحب". وفكر في "مارتن لوثر كينج الابن"، الذي كثيراً ما نصح بأن الكراهية عبء والحب حرية. يعتبر الحب مغيراً، في حين أن الكراهية موهنة للمزيمة. في واحدة من أشهر خطبه، أخذ "دوجلاس" الأمر لما هو أبعد من ذلك: "نبدأ نحب أعداءنا وهؤلاء الذين يكرهوننا سواء في الحياة الجماعية أو الحياة الفردية من خلال النظر إلى أنفسنا". يجب أن نجرد أنفسنا من الغرور الذي يحمينا ويخوننا؛ لأنه كما قال: "الكراهية في أية مرحلة تعد سرطانياً يسبب لك ضرراً تدريجياً في محور حياتك ووجودك. الأمر أشبه بالتآكل الحمضي الذي ينخر في أفضل محور بحياتك".

قيم الوضع الحالي للحظات. ما الذي لا يعجبك؟ ما الاسم الذي يشمرك بالاشمئزاز والغضب الشديد؟ اسأل الآن: هل ساعدتك تلك المشاعر القوية على إنجاز أي شيء؟

قيم الوضع الحالي على نطاق أوسع. هل ساعدت الكراهية أو الغضب الشديد أي شخص على النيل من أعدائه؟

تحديداً بدون استثناء، الصفات أو السلوكيات التي أغضبتنا بخصوص الآخرين - خداعهم، وأنانيتهم، وكسلهم - لن تنفعهم ببساطة في النهاية. غرورهم وقصر نظرهم يعتبر عقوبة في حد ذاته.

الجزء الثالث

السؤال الذي يجب أن نطرحه على أنفسنا هو: هل سنتعامل بوضاعة فقط لأن الآخرين يتصفون بذلك؟

فكر في طريقة استجابة "أورسون ويلز" للحملة التي شنها "هرست" عليه على مدار عشرات السنين. وفقاً لروايته، تصادف أن قابل "هرست" في المصعد في ليلة العرض الأولى للفيلم - العرض الذي سحّر "هرست" موارد هائلة لمنعه وإفشاله. هل تعرف ما الذي فعله؟ دعا "هرست" لمشاهدة الفيلم. وحين رفض "هرست" الدعوة، قال "ويلز" مازحاً إن "تشارلز فوستر كين" نفسه كان سيقبل الدعوة بكل تأكيد.

استغرق الأمر من "ويلز" وقتاً طويلاً جداً لكي يعترف بقية العالم أخيراً بعبقريته في هذا الفيلم. بصرف النظر عن ذلك، واصل "ويلز" العمل، حيث أخذ يصنع أفلاماً أخرى وينتج أعمالاً فنية أخرى رائعة. ولا شك في أنه عاش حياة مشبعة وسعيدة. في النهاية، ضمن فيلم *Citizen Kane* مكانته في صدارة التاريخ السينمائي. بعد مرور سبعين عاماً من العرض الأول للفيلم، عُرض أخيراً في قلعة هرست في مدينة سان سيميون، والتي صارت اليوم متزهاً عاماً.

الأحداث التي قاساها لم تكن منصفة على الإطلاق، لكنه على الأقل لم يسمح لها بتدمير حياته. فكما قالت صديقة "ويلز" التي كانت في العشرينات من عمرها في حفل تأبينه، في إشارة ليس إلى "هرست" فحسب، بل لكل إهانة تلقاها يوماً على مدى مسيرته الطويلة في مجال لا يرحم كما هو معروف: "أؤكد على أن كل هذه الأحداث لم تشعره بالمرارة". بعبارة أخرى، لم يصبح مثل "هرست" أبداً.

أحب دائماً

ليس بمقدور كل شخص أن يستجيب بهذه الطريقة. في مراحل مختلفة من حياتنا، يبدو أننا نملك قدرات مختلفة على التسامح والتفاهم. وحتى حين يملك البعض قدرة على استكمال المسيرة، فإنهم يحملون معهم قدراً لا داعي له من الضغينة. هل تتذكر "كيرك هاميت"، الذي صار فجأة عازف الجيتار المنفرد في فرقة ميتاليكا؟ الرجل الذي طردوه لإفساح المجال له، "دايف ماستاين"، مضى في طريقه ليكون فرقة أخرى، وهي ميجاديث، وحتى وسط نجاحه المبهر، كان يملؤه الغضب والكراهية بسبب طريقة التعامل معه قبل سنوات عديدة. دفعه ذلك إلى الإدمان وكاد يقتله. مرت ثمانية عشر عاماً حتى تمكن من البدء في التعامل مع الأمر، وقال إنه لا يزال يشعر كما لو كان قد جرح ورُفض بالأمس. وحين تسمعه وهو يحكي القصة، كما فعل ذات مرة أمام الكاميرا موجّهاً كلامه إلى أعضاء فرقته السابقة، يبدو كما لو أن الحال انتهت به للعيش في الشارع بلا مأوى. في حين أنه في الواقع، بيعت ملايين النسخ من ألبوماته، وأنتج موسيقى رائعة، وعاش حياة نجم الروك.

لقد شعرنا جميعاً بهذا الألم وذقنا مرارته. هذا الاستفراق في الماضي، في شيء فعله شخص ما أو كيف كان من المفترض أن تسير الأمور، ينطوي على الغرور، بقدر ما يشعرك بالألم. لقد واصل كل شخص آخر طريقه، لكنك لا تستطيع ذلك؛ لأنه لا يمكنك أن ترى أي شيء سوى طريقك الخاص. لا يمكنك أن تتصور تقبل فكرة أن هناك شخصاً ما يمكن أن يجرحك، بقصد أو بدون قصد. لذلك تكره.

في الفشل أو المحنة، من السهل جداً أن تكره. والكراهية بدورها تؤجل اللوم، وتحمل المسؤولية إلى شخص آخر. وهذا يشنت انتباهنا

الجزء الثالث

أيضاً؛ فلا نفعل الكثير حين نكون مشغولين في الانتقام أو البحث في الأضرار التي من المفترض أنها لحقت بنا.

هل يجعلنا ذلك نقترّب أكثر مما نأمل أن نصل إليه؟ كلا. إنه يبقينا في مكاننا - أو الأسوأ من ذلك، يعوق تقدماً. وإذا كنا ناجحين بالفعل، مثل "هرست"، فإنه يشوه إرثنا ويفسد ما يُفترض أن تكون سنواتنا الذهبية.

في تلك الأثناء، يكون الحب موجوداً بكل ما يتصف به من تواضع، وتقهم، وإيجابية، وتسامح، وهدوء، وإنتاجية.

الغرور هو العدو ... لكل شيء سيأتي لاحقاً

لا أحب العمل - ولا أحد يحبه - لكنني أحب
ما ينطوي عليه العمل - الفرصة لاكتشاف ذاتك.

- جوزيف كونراد

في السيرة الذاتية الملحمية التي كتبها "ويليام مانسستر" عن حياة "نستون تشرشل"، جاء الجزء الأوسط - الجزء الثالث في السلسلة - تحت عنوان *Alone*؛ لأنه على مدى ثمانية أعوام، وقف "تشرشل" وحده بشكل أو بآخر في مواجهة نظرائه ضيقي الأفق، وفي مواجهة خطر الفاشية المتصاعد، حتى وسط الغرب. لكن في النهاية، انتصر مجدداً، ثم واجه المحنة مجدداً، وثبت أنه على صواب مجدداً.

ووقفت "كاثرين جراهام" وحدها حين تولت إدارة الصحيفة التي تمثل إمبراطورية عائلتها الكبرى. لا بد أن ابنها، "دونالد جراهام"، شعر بالضغط نفسه حين سعى للحفاظ على المؤسسة وقت أن شهد المجال تراجعاً مفاجئاً في منتصف العقد الأول من

الجزء الثالث

القرن الحادي والعشرين. لقد نجح كلاهما في تخطي الأزمة. وبناء عليه يمكنك أن تفعل ذلك أيضًا.

لا مفر: سنواجه صعوبات، وسنشعر بقدر من الفشل. فكما علق "بنجامين فرانكلين"، يفترض على هؤلاء "الذين يشربون حتى آخر رشفة في قاع الكوب أن يتوقعوا أن يجدوا بعض الرواسب".

لكن ماذا لو كانت هذه الرواسب غير ضارة؟ فكما صاغها "هارولد جينين": "يتعلم الناس من إخفاقاتهم. ونادرًا ما يتعلمون أي شيء من النجاح". لهذا نخبرنا أحد الأقوال المأثورة بالآتي: "شاهد كثيرًا، وادرس كثيرًا، وتألم كثيرًا؛ فهذا هو الطريق إلى المعرفة".

ما تواجهه في الوقت الحالي قد - ويفترض، ويمكن أن - يكون طريقًا إلى المعرفة.

هل ستختار المعرفة أم الجهل؟ سيؤثر الغرور بدرجة كبيرة على اختيارك.

إن الطموح يقود إلى النجاح (والمحنة). ويصنع النجاح محنته الخاصة (وطموحات جديدة، كما أمل). وتقود المحنة إلى الطموح والمزيد من النجاحات. إنها حلقة لا نهاية لها.

ونحن جميعًا متصلون بهذه الحلقة، إلا أننا نشغل أماكن مختلفة عليها في مراحل مختلفة من حياتنا. لكن حين نفشل، فإن الأمور تسوء. لا شك في ذلك.

أيًا ما كان ما هو قادم لنا، نحن على يقين بأن هناك شيئًا واحدًا نريد أن نتجنبه ألا وهو الغرور. إنه يجعل كل الخطوات صعبة، لكن الفشل هو الشيء الذي سيجعل الغرور يستمر للأبد. ما لم نتعلم، هنا والآن، من أخطائنا، وما لم نستغل تلك اللحظة كفرصة لفهم أنفسنا

الغرور هو العدو ... لكل شيء سيأتي لاحقاً

وعقلنا بشكل أفضل، سيبعث الغرور عن الفضل مثلما نبعث عن الشمال الحقيقي.

كل الرجال والنساء الراضين مروا بصعاب ليصلوا إلى ما وصلوا إليه، وكلهم ارتكبوا أخطاء، ووجدوا في تلك التجارب بعض الفوائد - حتى إذا كانت تتمثل ببساطة في إدراك أنهم ليسوا معصومين من الخطأ وأن الأمور لن تسير على هواهم دائماً. لقد وجدوا أن الوعي الذاتي هو السبيل للنجاة والمضي قدماً - لو أنهم لم يفعلوا ذلك، ما كانوا ليتغيروا إلى الأفضل وما كانوا ليتمكنوا من النهوض مجدداً. لهذا نحتفظ بشعاراتهم لنسترشد بها، حتى نجيا ونجح في كل مرحلة من مراحل رحلتنا. الأمر بسيط (رغم أنه، كالعادة، ليس سهلاً أبداً).

لا تطمح أو تسعى بدافع الغرور.

عليك أن تتجح دون الغرور.

أن تتغلب على الفضل بالقوة، لا بالغرور.

خاتمة

هناك شيء ما يشبه الحرب الأهلية التي تدور رحاها في حياتنا جميعاً.
يوجد جزء جنوبي متمرد من روحنا يتمرد على الجزء الشمالي؛ لذا
فهناك ذلك الصراع المستمر داخل كل تفصيلة من حياة كل فرد منا.
— مارتن لوثر كينج الابن

إذا كنت تقرأ هذه الصفحة الآن، فهذا يعني أنك قد اجتزت
جزءاً كبيراً من هذا الكتاب. وكنت أخشى ألا يتمكن البعض من ذلك.
لأكون صادقاً تماماً، لم أكن أنا نفسي متأكداً من أنني سأصل إلى هنا
يوماً ما.

كيف تشعر؟ أتشعر بالتعب؟ الحيرة؟ التحرر؟
ليس من السهل أن تصارع غرورك. أن تتقبل أولاً أن الغرور ربما
يكون موجوداً، ثم تخضعه للاختبار والنقد. ومعظمنا لا يستطيع
التعامل مع الفحص الذاتي المزعج. فمن الأسهل فعل أي شيء آخر،
في الواقع، كانت بعض من أكثر الإنجازات المذهلة في العالم نتاج
رغبة أكيدة في تجنب مواجهة ظلام الغرور.

على أية حال، إن مجرد وصولك إلى هذه المرحلة يعني أنك وجهت ضربة قاصمة للغرور. هذا ليس كل ما تحتاج لفعله، لكنها مجرد بداية. لقد قدم لي صديقي "دانييل بوليلي" الفيلسوف وممارس الفنون القتالية ذات مرة تشبيهاً مفيداً. لقد أوضح أن التدريب مثله مثل كنس الأرض؛ فقط لأننا فعلنا ذلك مرة، لا يعني أن الأرضية ستبقى نظيفة. كل يوم يعود الغبار مجدداً، وكل يوم يجب أن ننظفه.

ينطبق الأمر نفسه على الغرور، وستندش من حجم الضرر الذي يمكن أن يقع بسبب الغبار والأوساخ بمرور الوقت. وكيف أن هذا الغبار يتراكم سريعاً ويتعذر السيطرة عليه نهائياً.

بعد مرور عدة أيام على طرد "دوف تشارني" بناء على قرار من أعضاء مجلس إدارة شركة أمريكان أباريل، اتصل بي في الساعة الثالثة فجراً، وكان يائساً وغاضباً - ويعتقد أنه غير ملوم نهائياً على وضعه. وسألته: "يا دوف، ما الذي ستفعله؟ هل ستحذو حذو ستيف جوبز وتؤسس شركة جديدة؟ هل ستحاول النهوض مجدداً؟". صمت قليلاً ثم قال لي بجدية شعرت بها عبر الهاتف وفي أعماقي: "يا زيان، إن ستيف جوبز قد مات". وبالنسبة له، في حالة التشوش هذه، هذا الفشل، وهذه الكارثة كلها كانت تساوي الموت بطريقة ما. هذه كانت مرة من المرات الأخيرة التي تحدثنا فيها معاً، ثم أخذت أشاهده بفرع على مدار الأشهر المتعاقبة وهو يلحق ضرراً بالشركة التي بذل قصارى جهده لتأسيسها.

كانت لحظة محزنة، لحظة ظلت محفورة بداخلي.

خاتمة

لولا عناية الله لواجهت المصير نفسه. لولا عناية الله، لواجه أي منا المصير نفسه.

كل منا يعيش تجربة النجاح والفضل بطريقته الخاصة. في صراعي لتأليف هذا الكتاب، قدمت أربع مسودات للمشروع ولقيت جميعها الرفض كما قدمت عشرات المسودات من المخطوط. في مشروعاتي السابقة، لا شك في أن بذل جهد كهذا كان سيؤدي إلى انهيار. ربما كنت سأستسلم أو أحاول العمل مع شخص آخر. ربما كنت سأتشبث بموقفي لأبلغ مرادي وأشوه الكتاب على نحو لا يمكن إصلاحه.

في مرحلة ما في أثناء تلك الرحلة، ابتكرت وسيلة علاجية. بعد كل مسودة، كنت أمزق الصفحات وأطعمها لدود سماء أحفظ به في المرآب. وبعد عدة أشهر، أصبحت تلك الصفحات الأليمة هي القاذورات التي غدت الفناء الخاص بي، حيث كنت أتجول حافي القدمين. إنها لعملية اتصال حقيقي وملمس بهذه المساحة الشاسعة بالكون. هكذا أحببت أن أذكر نفسي بأن العملية ذاتها ستحدث لي حين أنتهي، وحين أموت وأتحلل بفعل الطبيعة.

لقد توصلت إلى إحدى أكثر لحظات الإدراك تحريراً وأنا أكتب وأتمعن في الأفكار التي طرحتها عبر الصفحات التي قرأتها للتو. لقد اتضح لي كم الوهم المدمر الذي تحمله فكرة أن حياتنا "نصب تذكارية كبيرة" من المقرر لها أن تبقى أبد الدهر. أي شخص طموح يدرك هذا الشعور - أنك يجب أن تفعل أشياء عظيمة، ويجب أن تبلغ مرادك، وأنك إن لم تفعل ذلك فهذا يعني أنك فاشل وعديم القيمة

خاتمة

وأن العالم يتآمر ضدك، كما نشعر بأن هناك ضغوطًا كثيرة ننهار في النهاية تحتها أو نتحطم بسببها.

لا شك في أن هذا ليس صحيحًا. صحيح أننا جميعًا نملك قدرات كامنة بداخلنا، ولدينا أهداف وإنجازات نعرف أن باستطاعتنا تحقيقها - سواء كانت تتعلق بتأسيس شركة، أو إنهاء عمل إبداعي، أو السعي للفوز ببطولة، أو الوصول لأعلى المراتب في مجالك الخاص. هذه كلها أهداف جديرة بأن نسعى لتحقيقها، لكن الشخص المنهار لن يحقق أي شيء.

تحدث المشكلة حين يتسلل الغرور إلى تلك المساعي، مؤديًا إلى إفشالها وتثبيت عزيمتنا، ونحن نشرع في عملية التحقيق والإنجاز. حيث يهمس لنا بأكاذيب عديدة ونحن نشرع في تلك الرحلة وأكاذيب أخرى ونحن ننجح فيها، والأسوأ من ذلك، الأكاذيب المؤلمة عندما نتعثر في الطريق. إن الغرور، مثله مثل أي مخدر، قد تنغمس فيه في البداية في محاولة مضللة للتفوق على شخص أو تقليد شخص. المشكلة هي مدى السرعة التي يتحول بها إلى هدف في حد ذاته. هكذا يجد الشخص نفسه في لحظات تخيلية كالتي اختبرتها عبر الهاتف مع "دوف"، أو في أي من القصص التحذيرية التي تناولتها في هذا الكتاب.

خلال عملي وحياتي، وجدت أن معظم عواقب الغرور ليست كارثية بدرجة كبيرة؛ فكثير من الأشخاص في حياتك - وفي عالمنا - ممن استسلموا لغرورهم لن "ينالوا ما يستحقون" من حيث العدالة القدرية التي تعلمنا أن نؤمن بها ونحن أطفال. لكن الأمر ليس بهذه البساطة.

خاتمة

بدلاً من ذلك، تكون العواقب أقرب إلى خاتمة واحدة من كتيبي المفضلة *What Makes Sammy Run?* للمؤلف "بود شولبرج"، وهي رواية تستند شخصيتها المشهورة إلى الحياة الحقيقية لرواد أعمال في مجال الترفيه أمثال: "صامويل جولدوين" و"ديفيد أو. سيلزنيك". ففي الكتاب، يُستدعى الراوي إلى منزل فخم لقطب ماكر، وقاس، وأناثاني من أقطاب هوليوود أتبع صعوده المفاجئ بمزيج من الإعجاب والحيرة والاشمئزاز في نهاية الأمر.

وفي لحظة الضعف هذه، يلقي الراوي نظرة سريعة على حياة الرجل - زواجه البائس، والمهمل، وخوفه، وإحساسه بعدم الأمان، وعدم قدرته على أن يبقى هادئاً ولو للحظة. هكذا يدرك أن الانتقام - العاقبة السيئة - الذي كان يتمناه له، بسبب كل القواعد التي خرقها، وكل طرق الخداع التي نجح فيها، لم يكن ليأتي؛ لأنه كان موجوداً بالفعل. فكما كتب:

لقد توقعت شيئاً حاسماً، ومهلكاً وأدركت الآن أن العقاب الذي كان سيحدث له لم يكن ليأخذ شكل نتيجة مفاجئة وإنما سلسلة من الأحداث، مرض التقطه خلال الوباء الذي تفشى في مسقط رأسه مثل الطاعون؛ سرطان يقضي عليه ببطء، وتبدأ الأعراض تظهر وتزيد حدتها: النجاح، والوحدة، والخوف. الخوف من كل الشباب الأذكاء، النسخة الأحدث، والأجند لـ "سامي جليكس" التي ستظهر لمضايقته، وتهديده، والتفوق عليه في النهاية.

هكذا يكشف الغرور عن نفسه. أليس هذا ما نخاف بشدة من أن نصبح عليه؟

سأكتشف عن شيء واحد أخير أمل أن يوضح لنا الصورة كاملة. أول مرة قرأت فيها هذه الفقرة كنت في التاسعة عشرة من عمري. كان واجب قراءة قد كلفنا به موجه متمرس وجد، مثلي، نجاحاً مبكراً في مجال الترفيه. لقد كان الكتاب مؤثراً ومفيداً بالنسبة لي، كما ظن تماماً.

لكن على مدى السنوات القليلة التالية، وضعت نفسي في موقف مماثل تقريباً لموقف الشخصيات التي وردت في الكتاب. لم يقتصر الأمر على استدعائي للمنزل الفخم لمشاهدة الانحلال المتوقع والحتمي لشخص كان محل إعجابي، لكنني وجدت نفسي قريباً من هذا الوضع على نحو خطير بعدها بوقت قصير.

أعرف أن الفقرة لفتت نظري لأنني عندما بدأت في طباعتها لهذه الخاتمة، وجدت في نسختي الأصلية من الكتاب صفحات مكتوبة بخط يدي، قبل سنوات، توضح تفصيلاً رد فعلي، قبل أن أبدأ رحلتي في العالم مباشرة. لا شك في أنني فهمت كلمات "شولبرج" ذهنياً، وعاطفياً أيضاً - لكنني اتخذت خيارات خطأ على أية حال. لقد قمت بعملية الكنس مرة واحدة واعتقدت أن ذلك كان كافياً.

وبعد مرور عشر سنوات على قراءته للمرة الأولى وكتابة أفكاري، كنت مستعداً مرة أخرى. استوعبت تلك الدروس تماماً بالطريقة التي أردتها.

يوجد اقتباس جاء على لسان "بسمارك" يقول إنه فعلياً يمكن لأي أحقق أن يتعلم من تجاربه، الحيلة هي أن تتعلم من تجارب الآخرين.

خاتمة

اعتمد هذا الكتاب في البداية على الفكرة الأخيرة ولدهشتي أنه انتهى بقدر أليم من الفكرة الأولى أيضاً. لقد بدأت بدراسة الغرور ثم اصطدمت بغروري - وغرور الأشخاص الذين كنت أقتدي بهم منذ زمن طويل.

ربما ستحتاج إلى معايشة بعض التجارب وحدك أيضاً. ربما يشبه الأمر تعليق "بلوتارك" بأننا "لا نكتسب معرفة كبيرة بالأشياء من خلال الكلمات، مقارنة بالكلمات التي تخرج من معايشة التجربة".

في كل الأحوال، أريد أن أختتم هذا الكتاب بفكرة تدعم كل ما قرأته للتو. إنه لمن الرائع أن تكون لدينا رغبة في أن نكون رجال أعمال أو سيدات أعمال أفضل، ورياضيين أفضل، ومنتصرين أفضل. ينبغي أن تكون لدينا الرغبة في زيادة معرفتنا، وفي أن نكون أيسر حالاً ... ينبغي أن تكون لدينا الرغبة، كما قلت قبل عدة دقائق في هذا الكتاب، في القيام بأشياء عظيمة. أعرف أن لدي هذه الرغبة.

لكن يوجد إنجاز لا يقل روعة: أن نكون أناساً أفضل، وأن نكون أكثر سعادة، وأن نكون متزنين، وأن نكون راضين، وأن نكون متواضعين وإيثاريين. أو الأفضل من ذلك، كل تلك الصفات معاً. والشيء الأوضح لكن الأكثر تجاهلاً هو أن تحسّن الشخصية باستمرار يقود إلى النجاح المهني، ونادراً ما يحدث العكس. إن العمل على تحسين أفكارنا المعتادة، وعلى كبح الدوافع المدمرة، يعتبر ببساطة من المتطلبات الأخلاقية لأي شخص مهذب. هذا سيجعلنا أكثر نجاحاً؛ وسيساعدنا على الإبحار في المياه الفادرة التي سيستلزم منا الطموح اجتيازها. كما يعد في حد ذاته مكافأة.

خاتمة

فها أنت ذا، في نهاية هذا الكتاب المتمحور حول الغرور، رأيت أكبر قدر ممكن من مشكلات الغرور من تجارب الآخرين ومن تجاربي الشخصية.

ماذا تبقى؟

خياراتك. ما الذي ستفعله بهذه المعلومات؟ ليس الآن فقط، لكن في المستقبل القريب؟

كل يوم تعيشه على مدار الفترة المتبقية من حياتك ستجد نفسك في مرحلة من أصل ثلاث: الطموح، والنجاح، والفشل. ستجارب الغرور في كل مرحلة من المراحل الثلاث. وسترتكب أخطاء في كل مرحلة منهم.

يجب أن تكنس الأرضية كل دقيقة يوميًا، ثم تكرر العملية نفسها.

ما الذي ينبغي عليك قراءته بعد ذلك؟

بالنسبة لمعظم الناس، تكون المراجع مملة. وبالنسبة لأولئك الذين يحبون القراءة، فإنها يمكن أن تكون أفضل جزء من كتاب كامل. وبصفتي واحداً من هؤلاء الأشخاص، فقد أعددت لك - قارئ المحب للكتب - دليلاً كاملاً بكل كتاب ومصدرًا استخدمته في هذه الدراسة عن الغرور. لقد أردت أن أطلعك ليس فقط على الكتب التي كانت تستحق الاقتباس منها وإنما على ما استفدته منها أيضًا، وأي منها أوصي بشدة أن تقرأه بعد ذلك الكتاب. بالقيام بذلك، لقد تحمست جدًا لدرجة أن ناشري أبلغني بأن ما أعددته كان كثيرًا جدًا ولا يمكن ذكره كله في الكتاب؛ لذلك أود أن أرسل لكم هذا الكم مباشرة - في صورة القابلة للنقر والبحث تمامًا.

إذا كنت تود أن تعرف تلك التوصيات، فكل ما عليك فعله هو أن ترسل books@egoisttheenemy.com عبر البريد الإلكتروني أو تزور www.EgoIsTheEnemy.com/books. كما سأرسل لك مجموعة من اقتباساتي المفضلة وملاحظات حول الغرور - والتي لم أستطع ذكر معظمها في هذا الكتاب.

ما الذي ينبغي عليك قراءته بعد ذلك؟

هل يمكنني أن أجعل علي المزيد من التوصيات حول الكتب؟

يمكنك أن تشترك أيضًا في بريدي الإلكتروني للتوصيات الشهرية للكتب. لقد زاد عدد المتلقين ليتجاوز ٥٠ ألف قارئ نهم وفضولي مثلك. سيصلك بريد إلكتروني كل شهر، مع توصيات مني تستند إلى قراءاتي الشخصية. وتبدأ بعشرة كتب مفضلة لي على الإطلاق. ليس عليك سوى إرسال بريد إلكتروني على ryanholiday@gmail.com مع كتابة: "Reading List E-mail" في سطر الموضوع أو اشترك على ryanholiday.net/reading-newsletter.

قراءات مختارة

- Aristotle, trans. Terence Irwin. *Nicomachean Ethics*. Indianapolis, IN: Hackett Publishing, 1999.
- Barlett, Donald L., and James B. Steele. *Howard Hughes: His Life and Madness*. London: Andre Deutsch, 2003.
- Bly, Robert. *Iron John: A Book About Men*. Cambridge, MA: Da Capo, 2004.
- Bolelli, Daniele. *On the Warrior's Path: Fighting, Philosophy, and Martial Arts Mythology*. Berkeley, CA: Frog, 2003.
- Brady, Frank. *Citizen Welles: A Biography of Orson Welles*. New York: Scribner, 1988.
- Brown, Peter H., and Pat H. Broeske. *Howard Hughes: The Untold Story*. Da Capo, 2004.
- C., Chuck. *A New Pair of Glasses*. Irvine, CA: New Look Publishing, 1984.
- Chernow, Ron. *Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr.* New York: Vintage, 2004.
- Cook, Blanche Wiesen. *Eleanor Roosevelt: The Defining Years*. New York: Penguin, 2000.

- Coram, Robert. *Boyd: The Fighter Pilot Who Changed the Art of War*. Boston: Little, Brown, 2002.
- Cray, Ed. *General of the Army: George C. Marshall, Soldier and Statesman*. New York: Cooper Square, 2000.
- Csikszentmihalyi, Mihaly. *Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention*. New York: Harper Collins, 1996.
- Emerson, Ralph Waldo. *Representative Men: Seven Lectures*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1987.
- Geneen, Harold. *Managing*. Garden City, NY: Doubleday, 1984.
- Graham, Katharine. *Personal History*. New York: Knopf, 1997.
- Grant, Ulysses S. *Personal Memoirs of U.S. Grant, Selected Letters 1839-1865*. New York: Library of America, 1990.
- Halberstam, David. *The Education of a Coach*. New York: Hachette, 2006.
- Henry, Philip, and J. C. Coulston. *The Life of Belisarius: The Last Great General of Rome*. Yardley, Penn.: Westholme, 2006.
- Herodotus, trans. Aubrey De Selincourt, rev. John Marincola. *The Histories*. London: Penguin, 2003.
- Hesiod. *Theogony and Works and Days* and Theognis, *Elegies*. Trans. Dorothea Wender. Harmondsworth, U.K.: Penguin, 1973.
- Isaacson, Walter. *Benjamin Franklin: An American Life*. New York: Simon & Schuster, 2003.
- Lamott, Anne. *Bird by Bird: Some Instructions on Writing and Life*. New York: Anchor, 1995.

- Levin, Hillel. *Grand Delusions: The Cosmic Career of John DeLorean*. New York: Viking, 1983.
- Liddell Hart, B. H. *Sherman: Soldier, Realist, American*. New York: Da Capo, 1993.
- Malcolm X. and Alex Haley. *The Autobiography of Malcolm X*. New York: Ballantine, 1992.
- Marcus Aurelius. trans. Gregory Hays. *Meditations*. New York: Modern Library, 2002.
- Martial. trans. Craig A. Williams. *Epigrams*. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- McPhee, John. *A Sense of Where You Are: A Profile of Bill Bradley at Princeton*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 1999.
- McWilliams, Carey. *The Education of Carey McWilliams*. New York: Simon & Schuster, 1979.
- Mosley, Leonard. *Marshall: Hero for Our Times*. New York: Hearst, 1982.
- Muir, John. *Wilderness Essays*. Salt Lake City: Peregrine Smith, 1980.
- Nixon by Nixon: In His Own Words*. Directed by Peter W. Kunhardt. HBO documentary, 2014.
- Orth, Maureen. "Angela's Assets." *Vanity Fair*, January 2015. Packer, George. "The Quiet German." *New Yorker*, December 1, 2014.
- Palahniuk, Chuck. *Fight Club*. New York: W. W. Norton, 1996.
- Plutarch. trans. Ian Scott Kilvert. *The Rise and Fall of Athens: Nine Greek Lives*. Harmondsworth, U.K.: Penguin, 1960.

- Pressfield, Steven. *Tides of War: A Novel of Alcibiades and the Peloponnesian War*. New York: Bantam. 2001.
- Rampersad, Arnold. *Jackie Robinson: A Biography*. New York: Knopf. 1997.
- Riley, Pat. *The Winner Within: A Life Plan for Team Players*. New York: Putnam. 1993.
- Roberts, Russ. *How Adam Smith Can Change Your Life*. New York: Portfolio / Penguin. 2015.
- Schulberg, Budd. *What Makes Sammy Run?* New York: Vintage. 1993.
- Sears, Stephen W. *George B. McClellan: The Young Napoleon*. New York: Ticknor & Fields. 1988.
- Seneca, Lucius Annaeus, trans. C.D.N. Costa. *On the Shortness of Life*. New York: Penguin. 2005.
- Shamrock, Frank. *Uncaged: My Life as a Champion MMA Fighter*. Chicago: Chicago Review Press. 2012.
- Sheridan, Sam. *The Fighter's Mind: Inside the Mental Game*. New York: Atlantic Monthly. 2010.
- Sherman, William T. *Memoirs of General W T Sherman*. New York: Literary Classics of the United States. 1990.
- Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. New York: Penguin. 2009.
- Smith, Jean Edward. *Eisenhower: In War and Peace*. New York: Random House. 2012.
- Stevenson, Robert Louis. *An Apology for Idlers*. London: Penguin. 2009.
- Walsh, Bill. *The Score Takes Care of Itself: My Philosophy of Leadership*. New York: Portfolio / Penguin. 2009.

قراءات مختارة

Washington, Booker T. *Up from Slavery*. New York:

Dover, 1995.

Weatherford, J. *Genghis Khan and the Making of the Modern World*. New York: Three Rivers, 2005.

Wooden, John. *Coach Wooden's Leadership Game Plan for Success: 12 Lessons for Extraordinary Performance and Personal Excellence*. New York: McGraw_Hill Education, 2009.

شكر وتقدير

في كتبي السابقة، حاولت أن أوضح نقطة توجيهي الشكر ليس فقط للأشخاص والموجهين الذين ساعدوني على تأليف الكتاب، بل أيضًا للكثير من المؤلفين والمفكرين الذين اعتمدت عليهم على مدى الأعوام وأدين لهم بالكثير. ليست المشكلة فقط أن هذا الكتاب لم يكن ليخرج إلى النور لولاهم، لكنني كنت أيضًا سأشعر بذنب كبير إن نسب القراء الفضل لي على الأفكار التي نبعت من كُتاب آخرين أكثر حكمة؛ فأني شيء قيم في هذا الكتاب يعود الفضل فيه لهم وليس لي. ما كان ليخرج هذا الكتاب بهذا الشكل لولا التنقيح والنصائح المفيدة من المحررين نيلز باركر، ونيكي بابادوبولوس. كما قدم ستيفن بريسفيلد، وتوم بيليو، وجوي روث ملاحظات مهمة من البداية أنا ممتن لها جدًا.

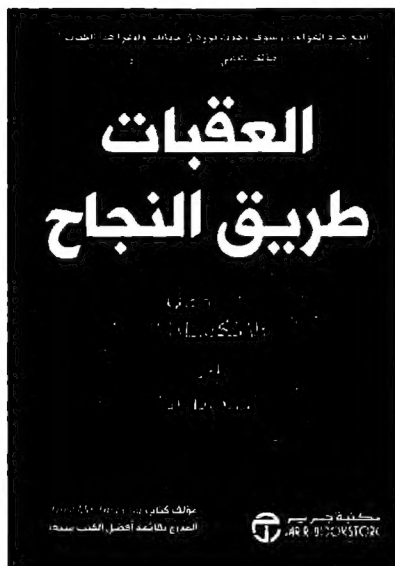
أريد أن أشكر زوجتي، التي لم تساعدني بشكل شخصي في أثناء تأليف هذا الكتاب فحسب، بل كانت أكثر قارئة متفانية لي. وأريد أن أشكر وكيلى، ستيف هانسيلمان، الذي ناب عني من اليوم الأول. وأوجه الشكر أيضًا إلى مايكل تيوني على مساعدته في الفكرة، كما

شكر وتقدير

أشكر كيفن كيوري على مساعدته، وهرستوفاسيليف على عمله البحثي الممتاز ومساعدته إياي. كما أتقدم بالشكر لمايك لومباردي في فريق باتريوتس على دعمه ورؤيته. كما أمتن لتييم فيريس، الذي تسبب دعمه لكتابي الأخير في جعل هذا الكتاب متاحاً، وكذلك روبرت جرين، الذي جعل مني مؤلفاً، ودكتور درو، الذي عرفني على الفلسفة. وأريد أن أشكر جون لوتريل وتوبياس كيلر على توجيههما وأحاديثهما معي في أثناء الفوضى التي حدثت في شركة أمريكان أباريل. لست متأكداً من أنني كنت سأنجز هذا الكتاب لولا دعم مؤسسة مدمني العمل المجهولين، من خلال اجتماعها في لوس أنجلوس والاتصالات الأسبوعية منها.

من حيث الأماكن، هناك أماكن معينة يسرت عملية الكتابة الفعلية لهذا الكتاب منها: مكتبة أوستن بجامعة تكساس، ومكتبة جامعة كاليفورنيا ريفرسايد، وممرات الركض المختلفة (وحداثي)، ومنزلي البعيد عن ديارى، ونادي لوس أنجلوس الرياضي. وأخيراً، هل سيكون من الخطأ أن أشكر أيضاً الماعز الأليفة التي أربيها؟ لولم يكن ذلك خطأ، فإنني أتوجه بالشكر لبسكويت، وبوكت، ووترميلون على الأحداث الممتعة.

لا تفوت هذا العمل الكلاسيكي الحديث من مؤلف الكتب
الأكثر مبيعاً ريان هوليداي



"في البداية جاء"ماركوس أوريليوس"، ثم جاء من بعده "فريدريك العظيم" ...
وها أنت ذا موجود في هذا العصر. يوضح لك هذا الكتاب المدهش كيف تشكل
حياة رائعة من خلال تقبل العقبات والتحديات".

— كريس جيلبو، مؤلف كتاب *The \$100 Startup*

"كتاب مناسب للقراءة قبل النوم لكل قائد مستقبلي - وحالي - في العالم".
— روبرت جرين، مؤلف كتاب *The 48 Laws of Power* و *Mastery*